د. ضرار العتيبي وزملاؤه



الأساس في علم الإقتصاد

www.yazori.com

المقدمة

لاشك أن علم الاقتصاد يعد أحد أهم فروع المعرفة الإنسانية، والمتعلق مباشرة بسلوك الإنسان الاقتصادي إزاء الموارد الإنتاجية ذات الطابع النادر والمحدود من حيث الإنتاجية، لمواجهة وإشباع الحاجات الإنسانية ذات الطابع اللامحدود.

ولعله من نافلة القول أن نشير إلى أن علم الإقتصاد ما هو إلا وسيلة وأداة يستخدمها الإنسان من أجل مساعدته في تحسين وتطوير أنشطته المعيشية نحو الأفضل وتوزيع موارده الاقتصادية بشكل أمثل، كل ذلك من أجل الوصول إلى مستوى من الرفاهية الاقتصادية التي تحقق له قدراً من العيش الكريم.

وهذا الكتاب يهدف بالأساس أن يقدم لطلبة الجامعات والمعاهد خاصة وللقراء الكرام عامة، أهم المفاهيم الأساسية في المعرفة الاقتصادية بأسلوب راعينا فيه – قدر الإمكان – السهولة والتبسيط، لمساعدته في فهم ما يدور حوله من ظواهر اقتصادية تمكنه من تحليل هذه الظواهر تحليلاً علمياً اقتصادياً صائباً.

ولقد حاولنا – جاهدين – أن يشمل هذا الكتاب كل ما يتعلق بأساسيات علم الاقتصاد ليكون مرجعاً كافياً وشافياً للطالب وللقارئ المبتدئ. من أجل هذا قمنا بتقسيم الكتاب إلى جزأين اثنين :

الجزء الأول: ويشمل الجانب المتعلق بالتحليل الاقتصادي الجزئي مبتدئين الموضوع بمفاهيم اقتصادية عامة ومدخل للموضوع، ثم تناولنا الموضوعات

الأساسية الأخرى كالعرض والطلب ونظرية سلوك المستهلك ونظرية الإنتاج والتكاليف وأشكال السوق والاستثمار ونحوه.

أما **الجزء الثاني**: فقد حاولنا أن نغطي فيه كل ما يتعلق بالتحليل الاقتصادي الكلي، من حيث دراسة الدخل القومي الإجمالي وطرق قياسه، وكيفية تحقيق التوازن في الدخل القومي إضافة إلى بعض المفاهيم الأساسية في النقود والمصارف والتنمية الاقتصادية والتجارة الدولية ونحوها.

وأخيراً ، فإن هذا جهد بشري فإن أصبنا فمن الله وحده، وإن أخطأنا فمن أنفسنا، والله نسأل أن يتقبل منا هذا الجهد العلمي وأن يجعله في ميزان حسناتنا وأن يعم نفعه كل من قرأه.

والله ولي التوفيق.

المؤلفون

المحتويات

المقدمة I

الوحدة الأولى 1

مدخل عام للاقتصاد 1

الوحدة الأولى 3

مدخل عام للاقتصاد 3

تعريف علم الاقتصاد : 3

ما هي السلع والخدمات التي تنتج وبأية كميات تنتج؟ 6

- ما هي الطرق التي سيتم إنتاج السلع بواسطتها؟ 7

متى سيتم إنتاج السلع اللازمة لقضاء حاجات المستهلكين؟ 7

المشكلة الاقتصادية The Economic Problem : 8

1- الندرة Scarcity : 8

2-الاختيار والتضحية والإحلال : 9

3-كثرة الحاجات الإنسانية وتعددها وتطورها وتزايدها : 9

تطور علم الاقتصاد : 10

1-المدرسـة التجاريـة "المركنتيليـة" Marcantilizim 1500-1776 : 11

دار **اليـــازوري** العلميـــة

2-المدرسة الطبيعية "الفيزيوقراطية" 1756-1786 :	11
3-المدرسة الكلاسيكية "التقليدية" 1786-1871 :	12
4-المدرسة الحديثة :	12
علاقة علم الاقتصاد والعلوم الأخرى :	13
(2) علاقة علم الاقتصاد بعلم التاريخ :	14
(3) علاقة علم الاقتصاد بعلم المنطق :	14
(4) علاقة علم الاقتصاد بعلم النفس :	15
(5) علاقة علم الاقتصاد بعلم الإحصاء :	15
(6) علاقة علم الاقتصاد بعلم الرياضيات :	15
(7) علاقة علم الاقتصاد بالقانون :	15
التحليل الاقتصادي ومعالمه الأساسية Economic Analysis :	16
(2) الطريقة الاستقرائية :	17
الوحدة الثانية	19
عناصر الإنتاج	19
الوحدة الثانية	21
عناصــــــــر الإنتــــــــــــاج	21
مفهوم الإنتاج :	21
تقسيم العمل : Division of Labor :	27
الآثار الإيجابية لتقسيم العمل :	29

الآثار السلبية لتقسيم العمل :	30
ثانياً : المظهر الكمي للعمل :	30
قوانين الغلة :	36
الوحدة الثالثة	46
نظرية الطلب *Demand Theory*	46
الوحدة الثالثة	48
نظرية الطلب Demand Theory	48
مفهوم الطلب The Concept of Demand :	48
قانون الطلب Law of Demond :	49
جدول الطلب Demond Schedule :	50
العوامل التي تؤثر على الطلب (محددات الطلب) :	52
التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب :	56
مرونة الطلب Elasticity of Demand :	59
الوحدة الرابعة	81
نظرية العرض *Supply Theory*	81
الوحدة الرابعة	83
نظرية العرض Supply Theory	83
العوامل المؤثرة على مرونة العرض Determinants of Supply Elasticity	101

دار **اليــــازوري** العلميـــة

الوحدة الخامسة	108
تحديد الأثمان	108
الوحدة الخامسة	110
تحديد الأثمان	110
ثمن التوازن Equilibrium Price	110
السلع المتنافسة والسلع المتكاملة	143
الوحدة السادسة	159
السوق *Market*	159
الوحدة السادسة	161
السوق Market	161
مفهوم السوق Definition of Market	161
أشكال السوق Types of Market	163
الوحدة السابعة	206
الاستهلاك والاستثمار	206
الوحدة السابعة	208
الاستهلاك والاستثمار	208
مفهوم الاستهلاك:	208
نظرية المنفعة Utility Theory	218
نظرية منحنيات السواء :Indifference Curves Theory	228

خصائص منحنيات السواء:	230
مفهوم الاستثمار Investment:	245
محددات الاستثمار Determinants of investments:	246
الوحدة الثامنة	254
الدخل القومي والناتج القومي	254
الوحدة الثامنة	256
الدخل القومي والنتاج القومي	256
مفهوم الدخل القومي والناتج القومي:	256
الوحدة التاسعة	269
الأجور والبطالة والتضخم	269
الوحدة التاسعة	271
الأجور والبطالة والتضخم	271
الأجور: Wages	271
مفهوم الأجر:	271
الأجور في ظل المنافسة الكاملة	274
البطالة :Unemployment	276
مفهوم البطالة:	276
التضخم :Inflation	281
مفهوم التضخم:	281

دار **اليـــازوري** العلميـــة

الوحدة العاشرة 286
السياسة النقدية والمالية 286
الوحدة العاشرة 288
السياسة النقدية والمالية 288
أولاً: مفهوم السياسة النقدية Monetary policy: 288
ثانياً: وظائف السياسة النقدية Functions of monetary policy: 288
ثالثاً: النظرية النقدية (النظرية الكمية للنقود) The Quantity theory of money: 288
رابعاً:عرض النقد والعوامل المحددة له Money sypply and its determinants: 291
العوامل المحددة لعرض النقد: 292
خامساً: السياسة النقدية ودورها في الاقتصاد The role of monetary policy: 293
سادساً: السياسة المالية Fiscal policy: 293
مفهوم السياسة المالية: 293
سابعاً: وظائف السياسة المالية Functions of Fiscal policy: 294
الوحدة الحادية عشرة 298
النقود والبنوك Money and Banks 298
الوحدة الحادية عشرة 300

النقود والبنوك Money and Banks	300
النقود:	300
الطلب على النقود: - Demand for Money	303
أنواع البنوك:	304
البنك المركزي: - Central Bank	305
الوحدة الثانية عشرة	307
التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية	307
الوحدة الثانية عشرة	309
التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية	309
التنمية الاقتصادية:	311
مفهوم النمو الاقتصادي: Economic Growth	311
معايير التنمية:	312
المراجع	315

الوحدة الأولى

مدخل عام للاقتصاد

الوحدة الأولى
مدخل عام للاقتصاد

تعريف علم الاقتصاد :

يعتبر علم الاقتصاد أحد مجالات المعرفة التي تهم الإنسان حيث أن له ظواهره ووقائعه الخاصة به وبناءً عليه تكونت مفاهيم ووسائل تحليلية مختلفة عمل الإنسان من خلالها على فهم هذا العلم القديم الجديد والذي يعتبر في وقتنا الحالي أحد أبرز عناصر الحياة اليومية لكل الناس سواء كانوا أفراد أو حتى أمم بأكملها.

لذلك لعلم الاقتصاد صفة مهمة "تلازمه ولا يمكننا بأي حال من الأحوال إلغاء هذه الصفة عنه ألا وهي أنه علم اجتماعي حيث أنه يهتم بدراسة السلوك الإنساني الخاص والعام. ويعمل بشكل مستمر على دراسة حاجات ورغبات الأفراد المستمرة والمتجددة حتى يضمن آلية تحقيق مناسبة لهما توفر سهولة تطبيق العملية الاقتصادية على حياة أفراد المجتمعات المختلة.

وقبل الانتقال إلى تعريف وافٍ لعلم الاقتصاد رغم الصعوبة التي يمكن أن تواجه المهتمين بإعطاء تعريف شامل لكافة الأفكار، وخاصة كون أن هذا العلم، يتصف بالمعرفة والتأقلم مع الوضع الذي يمكن أن تنشأ فيه أي اقتصاديات محددة. لابد من تعريف نشأة الاقتصاد التاريخية وأصل هذه الكلمة التي أصبحت عنصراً هاماً من حياتنا جميعاً. فهذه الكلمة أي الاقتصاد يعود أصلها إلى مفردتين في اللغة اليونانية "OIKOS" وتعني المنزل و "NOMIA" وتعني

تحكم أو إدارة أو ضبط، وبعد ذلك وبسبب تطور الحياة الإنسانية تشكل هذا المفهوم "OIKONOMIA" والذي يهتم بإدارة شؤون المنزل ليصبح ذو مفهوم أشمل وأعم وأصبح يطبق على مستويات مختلفة حتى بات في عصرنا الحالي يشكل المؤشر الرئيسي لنجاح أو فشل أي دولة أو مؤسساتها. ومظهر بارز لنوع النظام الاقتصادي الذي يمارس في هذا المجتمع أو ذلك بناءً على إجراء القائمين عليه لهذا المفهوم البالغ الأهمية. ويختلف كثير من العلماء في تحديد الفترة التي بدأ فيها علم الاقتصاد بمظهره الحالي والمبني على أسس عملية وتحليلية ولكن كل المؤشرات تركز على أن ذلك قد تم في القرن السادس عشر وقد أقر كثير من العلماء بأن أدم سميث "Adam Smith" هو أول من عالج هذه الظاهرة بطرق علمية ذات مبادئ وأسس واضحة وذلك من خلال كتابه الشهير "ثروة الأمم" عام 1776 وذلك فترة ما قبل الثورة الصناعة.

وكما أشرنا سابقاً فإن هذا العلم ذات صفات مرنة تؤثر على المهتمين في تعريف هذا العلم بناءً عى الفترة الزمنية والبيئية التي يتواجدون فيها ومختلف الأحداثيات الأخرى الملازمة دائماً لهذا العلم. ولكن لابد من إعطاء بعض التعريفات حتى يسهل علينا إيجاد نقاط التشابه ونقاط الاختلاف بين جمهور العلماء حول هذا العلم الهام. ومن أبرز هذه التعريفات ما يلي :

- قام Adam Smith بتعريف الاقتصاد في كتابه الشهير "بحث في طبيعة ثروة الأمم وأسبابها" عام 1776 بأنه العلم الذي يختص بدراسة الوسائل التي تمكن الأمة في أن تغتني.
- نشر العالم Alfred Marshal كتاب "مبادئ الاقتصاد" 1890 وعرف فيه علم الاقتصاد بأنه ذلك العلم الذي يدرس حياة الفرد الخاصة وحياته العملية وكيفية الحصول على الدخل.

- وقام Begout بنشر كتاب "اقتصاد الرفاه" عام 1920 وعرف فيه علم الاقتصاد بأنه العلم الذي يدرس الرفاهية الاقتصادية. والرفاهية الاقتصادية هي جزء من الرفاه العام الذي يمكن إيجاد علاقة مباشرة أو غير مباشرة بينه وبين مقياس النقود.
- وقام Canan من خلال نشر لكتاب "الثروة" 1928 بتعريف هذا العلم على أنه العلم الذي يدرس الجانب المادي في السعادة الإنسانية أو العلم الذي يدرس الرفاهية المادية.
- أما Robens من خلال كتابه الذي أصدره العام 1932 بعنوان "طبيعة علم الاقتصاد ومعناه" عرف ذلك العلم على أنه دراسة في السلوك الإنساني كحلقة اتصال بين الأهداف والحاجات العديدة من جهة والإمكانات الإنتاجية النادرة ذات الاستعمالات البديلة من جهة أخرى "أو" العلم الذي يدرس السلوك الإنساني كعلاقة بين الغايات والوسائل النادرة التي لها استعمالات بديلة.

وهذا التعريف الأخير من أعم ما ذكر في هذا المجال وهو الأكثر تداولاً في تعريف أو حتى إيجاد تعريف لعلم الاقتصاد.

وهكذا يمكن تعريف علم الاقتصاد بأنه "ذلك العلم الذي يعمل على تحديد أفضل الطرق التي يمكن أن يسلكها الأفراد حتى يستطيعو أن يحصلوا على دخل مادي معين يمكن من خلاله تحقيق حاجاتهم ورغباتهم سواء كانت بشكل فردي أو جماعي كما يعمل على تنمية الموارد المستخدمة من قبل الأفراد ومحاولة استغلالها بأفضل السبل وتوزيعها بشكل صحيح وبأقل الخسائر.

أهداف علم الاقتصاد :

إن من أبرز أهداف علم الاقتصاد، حل المشكلة الاقتصادية التي يعاني منها العديد من المجتمعات ولكن لابد من التعرف على كل أنواع القرارات والأعمال التي يجب أن تتخذ وتلعب دوراً رئيسياً في حل العديد من المشكلات التي تواجه الاقتصاديات المختلفة وذلك من خلال الإجابة على عدد من الأسئلة التقليدية الاقتصادية ألا وهي ماذا ننتج ؟ وكيف ننتج ؟ ولمن ننتج ومتى ننتج ؟ يمكن توضيحها على النحو الآتي :

ما هي السلع والخدمات التي تنتج وبأية كميات تنتج؟

من المعروف أن حاجات ورغبات المستهلكين متزايدة وتتجدد مع تطور الحياة البشرية ونمطها حسب التطورات المختلفة التي تطرأ على حياة الإنسان لذلك فإن أي اقتصاد أياً كان لا يستطيع إنتاج كل ما يحتاج إليه المواطنون من سلع وخدمات للاستخدامات في الحياة الخاصة والعامة مما يدفع القائمين على هذا الأمر إلى تفضيل أو اختيار سلعة على حساب سلعة أخرى يمكن أن تحقق الفائدة القصوى لأي مستهلك يتمكن من امتلاكها.

ويجب علينا أن ندرك أنه لا يجوز توجيه كافة الطاقات الإنتاجية المتوفرة في أي اقتصاد إلى إنتاج سلعة محددة بل العمل على توجيه طاقاتنا نحو السلعة التي يمكن أن تضمن الرفاة والتطور لاقتصاد ما دون أن تلبي ولو بشكل جزئي الحاجات الأخرى في السلع المتبقية. فلا يجوز تحويل كل الأراضي إلى مناطق صناعية والقضاء على الإنتاج الزراعي كون أن المجتمعات المتطورة، والمتقدمة هي تلك التي يغلب عليها الطابع الصناعي بل لابد من وضع المعايير الصادقة والسليمة حتى نضمن استمرار القطاعات الاقتصادية المختلفة والتي تلبي حاجات المستهلكين في أي مجتمع بِنِسَبٍ مختلفة بناءً على إمكانيات وحاجات كل مجتمع.

ـ ما هي الطرق التي سيتم إنتاج السلع بواسطتها؟

بسبب محدودية الموارد الاقتصادية لابد من القيام بتحديد الطريقة التي يجب اتباعها بشكل سليم حتى يصل إلى المستوى المطلوب الذي يمكن أن يلبي حاجات ورغبات كافة المستهلكين من سلع وخدمات بالإضافة إلى تحقيق العدالة في توزيع الأعمال على الأيدي العاملة في أي مجتمع مثلاً حتى يضمن سلامة المجتمع من اضطرابات البطالة. لذلك فإن اختيار الأسلوب الأكفأ في الإنتاج يقوم بإلغاء العديد من المشاكل التي قد تواجه أي اقتصاد وخاصة في العصر الحالي المتمثل بسرعة التغير في أساليب الإنتاج.

ما هو الأسلوب أو الطريقة التي سيتم بواسطتها توزيع الإنتاج في المجتمع بين عناصر الإنتاج التي ساهمت في العملية الإنتاجية ؟

فالأساليب وآلية التوزيع لابد وأن تختلف ما بين مجتمع اقتصادي ومجتمع اقتصادي آخر وذلك حسب مقتضيات الساعة وحاجة المستهلكين لتلك السلع والخدمات. لذلك لابد وأن يتم إيجاد أسلوب توزيع مناسب لكافة عناصر الإنتاج يمكن من خلاله تحقيق العدالة في تقسيم تلك الموارد على مختلف المنتجات وتقسيم حاصل تلك المنتجات من مداخيل بشكل عادل يضمن الرفاهية الاقتصادية لكافة أعضاء المجتمع.

متى سيتم إنتاج السلع اللازمة لقضاء حاجات المستهلكين؟

فضلاً عما ذكر في البند الأول "ماذا ننتج" لابد أيضاً من أن يقرر أي اقتصاد آلية الاختيار بين الإنتاج الحالي أو المستقبلي لأي من السلع المختلفة. وتتفاوت هذه المقدرة من حيث إمكانية تطبيقها بين الدول وخاصة من حيث إمكانياتها المادية والموارد الاقتصادية التي قد تسمح أو لا تسمح بحرية اختيار

الفترة الزمنية التي تراها مناسبة للإنتاج. فكثير من الاقتصاديات والظروف المختلفة تجد نفسها مضطرة من التحول من الإنتاج الزراعي إلى الإنتاج الصناعي وتوفير السلع الصناعية بدل الزراعية أو حتى التقليل من أهمية القطاعين السابقين والتركيز على قطاع ثالث آخر مثلاً كقطاع السياحة والخدمات السياحية لما تتصف به ويعتقد حالياً بأنها ذات دور بالغ الأهمية في اقتصاديات العديد من الدول.

المشكلة الاقتصادية The Economic Problem :

تكمن المشكلة الاقتصادية في تزايد وتجدد حاجات الإنسان ومحدودية الموارد الاقتصادية المتوفرة. فالإنسان دائماً تدفعه غريزة أساسية ألا وهي الرغبة في الحصول على المزيد وتلبية الحاجات المتجددة. لذلك نرى أنه كلما توصل الإنسان إلى شيء محدد أشبع من خلاله حاجاته ورغباته ما يلبث أن يبدأ مرة أخرى للبحث على إشباع آخر لحاجاته ورغباته. ولكن وكما ذكرنا سابقاً بسبب أن هذه الموارد لا تكفي دائماً إلى إشباع هذه الحاجات فإنه لابد من الاختيار لبعض الحاجات والاستغناء عن حاجات أخرى "أي أنه يمكن القول أن الندرة في الموارد والاختيار بينها تمثلان وجها المشكلة الاقتصادية.

وتنشأ المشكلة الاقتصادية عندما لا نستطيع إشباع جميع حاجاتنا المتعددة والمتنوعة والمتداخلة من خلال مواردنا المحدودة وسببها الآتي :

1- الندرة Scarcity :

الندرة المقصودة هنا الندرة النسبية وليست الندرة المطلقة أي عدم التناسب بين ما يتوفر من موارد اقتصادية محدودة وبين حاجات الإنسان

المتزايدة والـلا محـدودة وبالتـالي فهـي عـاجزة نسـبياً عـن تلبيـة جميـع حاجـات الأفراد، وذلك لعدة أسباب :

أ- المورد الاقتصادي موجود ولكن بكميات قليلة بسبب عدم أو سوء الاستغلال بالإضـافة إلـى إمكانيـة نفـاذ بعض المـوارد بسـبب عـدم حكمـة الإنسـان فـي التصرف تجاه تلك الموارد.

ب- التطور في المجال الصحي مما أدى إلى زيادة عدد السكان وذلك من خلال ارتفاع معدل الأعمار ونقص مستويات الوفيات بين الأطفال ممـا أدى إلـى عجز نسبي في الموارد الاقتصادية.

2-الاختيار والتضحية والإحلال :

يعيش الإنسـان فـي أي مجتمـع اقتصـادي تحـت ضـغوطات مستمرة سـواء كـان فـي عمليـة الاختيـار أو التضـحية أو الإحـلال فيمـا بـين السـلع والخـدمات المتوفرة والتي يمكن الحصول عليها من خلال الدخل الذي يتقاضاه مقابل القيام بأعمال مختلفة ويستخدم الفرد أسلوب المقارنة بين السلع " والخدمات من حيث أهميتها للقيام بعملية الاختيار الصحيحة والتضحية بالسلع التي يمكن الاستغناء عنها في سبيل تلبية الإشباع الأكبر والأمثل من خلال استخدام السلع المناسبة لحياتـه وحيـاة أفراد أسرته. وبشكل بسيط يعمل الإنسـان هنـا علـى حل مشكلة توزيـع وتخصـيص المـوارد الاقتصـادية المتـوفرة فـي سـبيل إشـباع الحاجـات والرغبات المتعددة.

3-كثرة الحاجات الإنسانية وتعددها وتطورها وتزايدها :

مـن أهم غرائز بنـي البشـر هـي العمـل علـى إشـباع الحاجـات والرغبـات المختلفة والعمل على إشباع حاجات أخرى كلما عمل علـى إشـباع مـا سـبقها مـن

حاجات ويمكن القول أن الفرد في أي مجتمع اقتصادي يعمل عادةً على تقسيم حاجاته إلى قسمين أساسيين هما :

أ- الحاجات الأولية "الأساسية" :

وهي تلك الحاجات التي لو استغنى عنها الإنسان لعنت له الفناء والزوال ولا يمكن تأجيل الحصول عليها تحت أي ظرف من الظروف. وتعتبر القاعدة الأساسية حتى يستطيع الإنسان تحقيق حاجاته الأخرى ويستطيع أن يحقق ذاته ووجوده. ومن هذه الحاجات الماء والغذاء والمسكن.

ب- الحاجات الثانوية "الكمالية" :

وهي تلك الحاجات التي لو قام الإنسان بتأجيل استخدامها أو حتى تم الاستغناء عنها بشكل نهائي فإنه لن يتعرض لأي نوع من الخطر قد يهدد وجوده في أي من المجتمعات المختلفة. ومثال ذلك وجود الهاتف النقال بدل الهاتف المنزلي الذي لا يعتبر من الضروريات التي قد تعرض حياة الفرد إلى الخطر.

حاجات الإنسان ذات خصائص مختلفة يمكن ذكرها على النحو الآتي :

-النمو الديموغرافي أدى إلى ازدياد حاجات الأفراد.

-التقدم التكنولوجي أعطى الفرصة للأفراد للبحث عن سبل مختلفة وجديدة لإشباع حاجاتهم.

-الحاجات الإنسانية متكررة على الرغم من اختلاف الشكل أو النوع. فحاجتنا للغذاء والملبس واحدة كما كانت في السابق مع الاختلاف في النوع والشكل.

تطور علم الاقتصاد :

مر علم الاقتصاد بالعديد من المراحل نشأت خلالها عدد من المدارس الاقتصادية التي ناقشت هذا العلم ووضعت النظريات والآراء المختلفة التي

تعمل على توضيح آلية عمل هذا العلم الهام, والتعرف على أبرز هذه المراحل لابد من التعرف على المدارس التي ناقشت هذا العلم. ومن أبرز هذه المدارس ما يلي :

1-المدرسة التجارية "المركنتيلية" Marcantilizim 1500-1776 :

يعتبر وليام بتي "W. Petty" من أبرز مفكري هذه المدرسة. حيث أدى ظهور عصر النهضة واكتشاف أمريكيا وما عقبه من تطور تكنولوجي في مختلف المجالات وازدياد النشاط التجاري وتدفق المعادن الثمينة مما دفع الكثيرين إلى الاعتقاد إلى أن النشاط التجاري هو الأهم حيث بذلك تستطيع الدول أن تهيمن وتبسط سلطتها من خلال السيطرة على أكبر قدر ممكن من المعادل الثمينة والتي تعتبر أحد نتائج العملية التجارية. وفضلاً عن ذلك فقد اعتبرت بأن كافة النشاطات الأخرى كالزراعة مثلاً من ذلك الوقت من النشاطات العقيمة التي لا تقدم أي شيء.

وأخيراً يمكن القول بأن هذه المدرسة عملت على تقوية نفوذ الدولة من خلال تسخير كافة الموارد الاقتصادية في سبيل خدمة الدول فقط مما أدى إلى ظهور منطق الهيمنة والسيطرة عند الكثير من الدول وقد مثل هذه المدرسة ما يسمى بمذهب الاقتصاد المسخر.

2-المدرسة الطبيعية "الفيزيوقراطية" 1756-1786 :

يعتبر "كي نه" Kyneh " أحد أبرز مفكري هذه المدرسة. وقد مثلت هذه المدرسة المذهب الحرفي الاقتصاد والذي كان ظهوره نتيجة فشل سياسة المدرسة التجارية. وقد قاموا باتباع فلسفة جديدة تحث على عدم تدخل الدول في النشاط الاقتصادي وإعطاء الأفراد فرصة التملك والحرية كما واعتبرت أن المعادن الثمينة والنقود لا تعتبر أكثر من وسيلة تبادل بين الأفراد في المجتمعات

دار اليازوري العلمية

الاقتصادية وأن النشاط الزراعي هو النشاط الأهم وهو النشاط المنتج الوحيد وأن الأنشطة الأخرى جميعا أنشطة غير منتجة والاستمرار فيها يحول بيننا وبين التقدم.

3-المدرسة الكلاسيكية "التقليدية" 1786-1871 :

يعتبر "Adam Smith" آدم سميث" من أبرز مفكري هذه المدارس وقد برز ذلك في كتابه "ثروة الأمم" إبان الثورة الصناعة، وقد تأثرت هذه المدرسة بأفكار المدرسة الطبيعية حيث ركزت على أن النظام الطبيعي هو الذي يسطير على الحياة الاقتصادية وأن المنفعة الشخصية هي التي تتحكم في تصرفاته وتدفعه بالتالي إلى تحقيق المنفعة العامة وينحصر ويتحدد دور الدولة في وضع الأنظمة التي يمكن أن تحكم النظام الداخلي والخارجي وإقامة العدل بين الأفراد وتقديم الخدمات المختلفة في سبيل تطور الاقتصاد".

وطالب أصحاب هذه المدرسة بالحد من الضرائب وعدم التوسع فيها ونادوا بمبدأ حيادية الموازنة العامة وكما طالبوا بتخفيف القيود على حركة التجارة وجعلها في حدود ضيقة.

4-المدرسة الحديثة :

من أبرز علماء المدرسة الحديثة أو النيوكلاسيكية " A. Marshall .و " .J Kynes" حيث قدمت أفكارهما دفعة جديدة لمفهوم الاقتصاد البحث والذي يبتعد في الأفكار الاقتصادية عن السياسة وبالتالي أدى تدريجياً ذلك إلى اختفاء مفهوم الاقتصاد السياسي. وكان تركيز هذه المدرسة على أن الأفراد في المجتمعات الاقتصادية المختلفة يندفعون وراء العوائد النقدية خلال النشاطات الاقتصادية التي يتم مزاولتها. ويسعون لتحقيق الإشباع الأكبر لكنهم غير قادرين على قياسه بدقة.

بالإضافة إلى ذلك فإن الأزمة الاقتصادية التي مر بها العالم في السنوات (1929-1932) بينت عن نقاط الضعف التي تعاني منها النظريات السابقة وضعفها في معالجة المشاكل الاقتصادية الكبرى والكلية كالتضخم والبطالة وذلك بسبب تركيز الاهتمام فقط على حل مشاكل جزئية. مما دفع بالعالم " J. Kynes" إلى توجيه الانتقادات إلى المدرسة الكلاسيكية ونادى بالسياسة الاقتصادية لمعالجة الاختلالات التي تواجه الاقتصادات المختلفة حيث قام على تقديم إضافته العملية والتي تكمن في ابتكار أحدث أساليب التحليل العلمي مما كان له الفضل في الربط بين الدراسات التحليلية للاقتصاد وكعلم بحث واستخدام النتائج على مستوى الدولة بشكل عام. أي أنه بذلك انتقل بالتحليل الاقتصادي من التحليل الجزئي إلى التحليلي الاقتصادي الكلي. بالإضافة إلى إدخاله أسلوب الأبحاث الإحصائية العامة في الدراسات الاقتصادية التحليلية مما يعني الاهتمام بالقياس الكمي والذي أصبح لاحقاً الأساس في وضع الاقتصاد الرياضي.

علاقة علم الاقتصاد والعلوم الأخرى :

يعتبر علم الاقتصاد على علاقة وطيدة مع العديد من العلوم لاسيما أنه ينتمي إلى العلوم الاجتماعية ويعالج جانباً من جوانب السلوك الإنساني. وبما أن العلوم الاجتماعية متداخلة وتعتمد على بعضها البعض فإنه من الصعب فصلها بعضها عن بعض وبالتالي يمكن اعتبار أي ظاهرة اجتماعية ظاهرة اقتصادية وسياسية وتاريخية. كما أن لعلم الاقتصاد علاقة بالعلوم الطبيعية كالرياضيات والإحصاء بسبب اعتماد هذا العلم في كثير من الأحيان على التحليل الرياضي الإحصائي. وهكذا يمكن استعراض وبشكل موجز هذه العلاقة التي تربط علم الاقتصاد مع العلوم الأخرى على النحو الآتي :

(1) علاقة علم الاقتصاد بعلم السياسة :

من الأمور الهامة التي يجب أن يكون قادر الاقتصادي على الإلمام بها، القرارات والتطورات السياسية. حيث أن الهدوء السياسي والاستقرار من أهم مقومات الانتعاش الاقتصادي في أي مجتمع. ومن المعروف أن مرد الكثير من الحروب والنزاعات الدولية أو الداخلية يكون مردها اقتصاديا. حيث أن عدم توفر الاستقرار السياسي يمكن أن يدفع بالاقتصاد إلى حافة الانهيار. فمن خلال السياسة تحدد الغايات التي تسعى إليها الدولة وبالتالي يستطيع الاقتصاد أن يقدم أفضل النظم لتحقيق تلك الغايات. ويلاحظ من هذا أنه من الصعب جداً الفصل بين السياسة والاقتصاد وخاصة أنه إلى وقت قريب كان علم الاقتصاد يدرس تحت اسم الاقتصاد السياسي.

(2) علاقة علم الاقتصاد بعلم التاريخ :

يعتبر علم الاقتصاد على علاقة وطيدة بعلم التاريخ. فعلم التاريخ يستطيع أن يوفر للاقتصادي التجارب المختلفة التي مرت بها الأمم السابقة وكيفية التغلب على المشاكل التي كانوا يواجهونها ومحاولة تطبيق مما يمكن الاستفادة منه للتغلب على المشاكل والمصاعب الحالية وتجنب ما قد تم تجربته وأثبت فشله. لذلك لابد من توفر القدرة والرغبة عند الاقتصاديين في الاستعانة بتاريخ الفكر الاقتصادي لمختلف الأمم التي سبقت والتجارب التي خاضتها.

(3) علاقة علم الاقتصاد بعلم المنطق :

يتم الاستعانة بعلم المنطق لإثبات عدد من الفرضيات الاقتصادية التي تكون قيد الدراسة وقد تحتمل الخطأ والصواب لهذا لابد من الاستعانة بهذا العلم لإظهار مسلمات منطقية تبنى بالاعتماد عليها أفكار محددة يمكن من خلالها استخلاص العديد من النتائج الصحيحة.

(4) علاقة علم الاقتصاد بعلم النفس :

يهتم علم النفس بدراسة سلوك وتصرفات الإنسان والدوافع التي تكمن وراء تلك التصرفات. لذلك يهتم الباحث الاقتصادي بمعرفة سلوك الفرد عند قيامه بنشاطاته المختلفة والتي تكمن في إشباع الحاجات والرغبات المختلفة والمتجددة وبعد التعرف عليها يقوم الباحث باستقطاب المستهلكين من خلال التأثير عليهم بالأساليب المختلفة كالدعاية والإعلان.

(5) علاقة علم الاقتصاد بعلم الإحصاء :

يوجد العديد من الظواهر الاقتصادية تعتمد بشكل رئيسي على استخدام الجداول والبيانات الإحصائية. حيث يتم فيما بعد تحويل تلك الظواهر إلى قيم عددية يمكن التعامل معها من خلال التحليل والتصنيف والتمكن من الوصول إلى أدق النتائج. وكمثال يمكن ذكر الاقتصاد القياسي والذي يتم فيه الاعتماد تماماً على الأساليب الإحصائية المختلفة.

(6) علاقة علم الاقتصاد بعلم الرياضيات :

لإثبات العديد من الظواهر الاقتصادية يلجأ الباحث الاقتصادي في كثير من الأحيان إلى اعتماد البرهان الرياضي من خلال الاعتماد على معادلات رياضية تربط المتغيرات الاقتصادية في علاقة رياضية صحيحة تسمح باتخاذ القرارات السليمة لحل المشكلات الاقتصادية المختلفة التي تواجه أي اقتصاد.

(7) علاقة علم الاقتصاد بالقانون :

يحدد القانون طبيعة العلاقات بين الأفراد بعضهم ببعض من جهة وبين الأفراد والدولة من جهة أخرى. وعادة يعمل علم القانون على دراسة الجوانب ذات الأهمية في الحياة الاقتصادية والعمل على تحليلها ووضع القوانين الملزمة

للأفراد والمعاملات الاقتصادية، فمثلاً تنظيم الدولة للأسواق وفرض الرسوم والجمارك والتدخل في تنظيم الأسواق المالية أو حتى تحديد سعر الفائدة كل ذلك له أثر في الحياة الاقتصادية لأي مجتمع.

التحليل الاقتصادي ومعالمه الأساسية Economic Analysis :

يعرف التحليل الاقتصادي بأنه "المنهج العلمي المتبع في الدراسة والبحث الاقتصادي من أجل التفكير في حل المشكلة الاقتصادية "أي أنه من خلال التحليل الاقتصادي يتم دراسة الظواهر الاقتصادية في سبيل الوصول إلى حقائق علمية أو نظريات يتم تعميمها على ظواهر مشابهة لها في المستقبل.

ويميز الاقتصادين عادة بين قسمين أساسين للتحليل الاقتصادي هما :

1- التحليل الاقتصادي الجزئي Microeconomic Theory :

ويهدف هذا التحليل إلى دراسة الوحدات الاقتصادية منفردة كسلوك الأفراد في العادات الاستهلاكية أو إنشاء المشاريع وعلاقتهما مع الأسواق المختلفة.

2- والتحليل الاقتصادي الكلي Macroeconomic Theory :

وتعمل هذه النظرية على دراسة الاقتصاد القومي كوحدة واحدة. ويهتم بدراسة وتحليل العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية ككل. فيعمل على دراسة مستويات التضخم والبطالة والأجور كما ويدرس الناتج القومي والعوامل التي تحدد الأسعار بالإضافة إلى العديد من الأمور ذات الأثر الكلي.

أساليب التحليل الاقتصادي :

يمكن تقسيم أساليب التحليل الاقتصادي إلى أسلوبين رئيسيين هما:

(1) الطريقة الاستنتاجية (الاستنباطية) :

بناءً على هذه الطريقة يعمل الباحث على وضع المبادئ والفروض العامة في سبيل الحصول على تعميم يمكن خلاله تفسير الظاهرة الاقتصادية. أي أنه يتم من خلال هذه الطريقة استنتاج قضايا خاصة من قضايا عامة ومحاولة الوصول إلى المجهول من خلال المعلوم. والاعتماد على الأحكام الكلية للوصول إلى الأحكام الجزئية.

(2) الطريقة الاستقرائية :

يتم من خلال الاعتماد على هذه الطرية الوصول إلى أحكام عامة من خلال تصميم أحكام خاصة. فيعمل الباحث الاقتصادي بملاحظة عدد من الحقائق التي ينتجها فرد محدد أو عدد من الأفراد داخل أي مجتمع اقتصادي ثم يقوم بتعميم ما نوصل إليه من نتائج.

وسواء كان الأسلوب المستخدم استنباطي أو استقرائي فالتحليل الاقتصادي لابد وأن يشتمل على الأشكال التالية :

(أ) الأسلوب الوصفي : (اللفظي) Verbal Analysis :

ويعمل هذا الأسلوب على استخدام الألفاظ والكتابة عند القيام بتحليل الظواهر.

(ب) الأسلوب الرياضي في الحصول على معلومات ونتائج أكثر دقة وذلك من خلال تحويل الظواهر والمتغيرات الاقتصادية إلى علاقات ودوال رياضية.

(جـ) الأسلوب القياسي (الإحصائي) Econometrics Analysis : يعمل هذا الأسلوب على تحويل الظواهر الاقتصادية عن طريق استخدام المقاييس والدلالات الإحصائية ليسهل على الباحث تصنيفها والحصول إلى النتائج الدقيقة. ولابد من الذكر أن هناك العديد من الظواهر لا يمكن إتباع نفس الأسلوب معها بسبب تعثر قياسها رقمياً مثل المنفعة والإشباع والرفاه ومع

ذلك فإن الأسلوب الإحصائي الدقيق يضمن توضيح بعض النقاط الثانوية.

الوحدة الثانية

عناصر الإنتاج

الوحدة الثانية
عناصـــــــر الإنتـــــــــــاج

مفهوم الإنتاج :

يعرف الإنتاج بأنه خلق منفعة أو إضافة منفعة لأية سلعة لتصبح قابلة للإشباع؛ أي محاولة إيجاد استعمالات جديدة للسلع لم تكن موجودة في السابق لتصبح الآن جاهزة للاستعمال في سبيل إشباع رغبات وحاجات المستهلكين، أي أنه بواسطة العملية الإنتاجية يستطيع الفرد التغلب على ندرة الموارد الاقتصادية والعمل على خلق منفعة جديدة من خلال مزج كافة عناصر الإنتاج تعمل على إشباع ما يطمح إليه أفراد المجتمع الواحد. وبهذا فإن ما توصل إليه الاقتصاديون من خلال ما تم ذكره في التعريف السابق يختلف كلياً عما كان يعتقد الناس في السابق حيث كان المتداول اعتبار أن الإنتاج عبارة عن خلق للمادة بمعنى الحصول على مادة جديدة من العامل الموجود أصلاً، كما كان متبعاً من مؤيدي المدرسة الاقتصادية الطبيعية حيث كانوا يعتبرون بأن الأرض الزراعية هي المصدر المنتج الوحيد وأما باقي المصادر فهي تعمل على تحويل لشكل المادة. ويمكن أن نعدد من أشكال المنافع الاقتصادية ما يلي :

(1) المنفعة الشكلية : وتتمثل هذه العملية في تحويل شكل المادة من شكل إلى آخر يمكن أن يستفيد المستهلك منه من خلال الحصول عليه بأي وسيلة ممكنة فمثلاً تحويل الصوف الخام إلى ملابس أو تحويل الأخشاب إلى أثاث تستعمله الأسر المختلفة.

(2) المنفعة المكانية : وتتمثل هذه العملية في نقل مختلف المنتجات من أماكن

تصنيعها إلى أماكن استهلاكها أو نقل تلك السلع التي تكثر في مكان محدد إلى مكان آخر تشح فيه تلك المنتجات والطلب عليها متزايد من قبل المستهلكين. كنقل المنتجات الزراعية من المناطق الريفية إلى المدن والتجمعات السكنية الكبرى حيث الاستهلاك المرتفع.

(3) المنفعة الزمانية : وتتمثل هذه العملية في الاحتفاظ في المنتج إلى حين ظهور الحاجة إليه وتتم هذه العملية خاصة في مواسم تكاثر تلك المنتجات حيث تتوفر بشكل كبير يسمح للجهات المختصة بالاحتفاظ بكميات كافية للقيام بعملية استهلاكها من خلال توزيعها أو بيعها في الأوقات التي تقل فيها تلك السلع. فمثلاً تخزين اللحوم أو المنتجات الزراعية إلى المواسم اللاحقة يساعد المجتمع الاقتصادي على توفير ما يحتاجه المواطن من مواد قد يحتاجها للحفاظ على الاستمرار في حياة طبيعية.

(4) المنفقة المتبادلة : وتتمثل هذه العملية بإمكانية تدخل الوسطاء لمحاولة إيصال فائض الإنتاج من مراكز الإنتاج إلى مراكز الحاجة إليها وهي الأسواق التي يتواجد فيها مختلف أنواع المستهلكين والذين يعملون على اختيار السلع التي قد يحتاجونها أو قد تلبي بعض الحاجات والرغبات لهم.

مفهوم عناصر الإنتاج : Factors of Production :

لكي نصل إلى عملية الإنتاج لابد من توفير المقومات الأساسية للقيام بهذه العملية، فقد أطلق عليها اسم عناصر الإنتاج. ويقصد بعناصر الإنتاج بأنها "العوامل التي تستعمل وتشترك في إنتاج السلع والخدمات". ويمكن تقسيم عناصر الإنتاج إلى أربعة أقسام رئيسية هي كالتالي :

1- الأرض Land

2- العمل Laber

3- رأس المال Capital

4- التنظيم Enterpreneur

وحتى تصبح الأمور أكثر وضوحاً لابد من تقديم شرحاً تاماً عن مختلف تلك العناصر بحيث تعطي الفرصة للقارئ التعرف على خصائص وأهمية كل عنصر في العملية الإنتاجية.

(1) الأرض Land :

الأرض أحد عوامل الإنتاج الرئيسية وتتمثل بكافة الموارد المتوفرة على سطحها وباطنها وما حولها موهوبة من الخالق عز وجل مثل الأراضي الزراعية والبحار وما يستخرج من باطنها من نفط ومعادن ثمينة. ولابد من الذكر أن الإنسان عليه الاختيار بين الاستخدامات المختلفة لهذه الموارد كأن يستغل جزء من الأرض للزراعة والجزء الآخر للعمران وانتشار المساكن. ويعمل أصحاب هذه العناصر بتقديمها إلى العملية الإنتاجية مقابل عائد يسمى الريع. ويتميز هذا المورد بعدد من الخصائص هي :

(أ) الأرض هي هبة الطبيعة :

رغم ثبات الأرض كماً ونوعاً وهي هبة الله للإنسان إلا أن مقدرة الإنسان والتطور التكنولوجي أعطى العديد من الفرص في سبيل تحسين واستصلاح الأراضي وإضافة الأسمدة واستخدام المزروعات المحسنة وراثياً ميز مختلف المنتجات وازدادت كمياتها. ولكن يجب أن لا ينسى ما فعلت الطبيعة ذاتها كالهواء وأشعة الشمس وموقع الأرض التي لم يعمل الإنسان بها أي شيء وكانت هبة الخالق للإنسان.

(ب) ثبات الأرض من حيث الكمية :

ذلك يعني أن مساحة الأرض ثابتة لا يمكن أن تزداد وجميع الأنشطة التي يمارسها الأفراد للتعامل مع هذا العنصر الهام يجب أن تتم في نفس الموقع وعلى نفس المساحة المحددة فمثلاً يتم النشاط الزراعي على الأراضي التي تعتبر صالحة للقيام بالعمليات الزراعية، وأما الأرض الصالحة للعمليات الاستخراجية فيتم عليها النشاط التي يناسب طبيعة تلك الأرض.

(جـ) الأرض دائمة :

أي أن إنتاجية الأرض تتميز بالتجدد، فعلى الرغم مما قد يصيب الأرض من كوارث تؤدي إلى تعطل الحصول على الموارد المتوفرة فيها وعليها إلا أنه قد تتوفر القدرة على إعادة استغلالها مرة أخرى من خلال المعالجات التي قد يتبعها الأفراد للحصول على ما تحتويه الأرض.

(د) الأرض غير متجانسة :

من الصعب القول أنه يوجد تجانس بين مساحات الأراضي المختلفة. فلكل قطعة أرض لها خواصها المعينة من حيث الخصوبة أو احتوائها على كميات مختلفة من المعادن. فكل مساحة من الأراضي يمكن أن تحتوي على عناصر مفيدة للبشرية لا توجد في أي مكان آخر حتى لو استخدمت أكثر الأساليب تقدماً في سبيل الحصول عليها.

(هـ) الأرض غير قابلة للنقل :

من المستحيل نقل قطعة أرض من مكان إلى آخر مما ينشأ عنه اختلاف عائد هذا العنصر أي الريع من أرض إلى أخرى بسبب اختلاف مواصفات كل مساحة عن أخرى.

(2) العمل Labor :

يقصد بالعمل بأنه "المجهود الإنساني الذي يبذله الإنسان سواء أكان فكرياً أو جسدياً ويؤدي إلى خلق المنفعة أو زيادتها لإشباع حاجاته المختلفة" وعنصر العمل يعتبر من العوامل الرئيسية والمؤثرة في عناصر الإنتاج الأخرى كالأرض ورأس المال فبدون توفر العمل والأيدي العاملة فإنه من الصعب جداً الحصول على خيرات الطبيعة واستغلال رأس المال. بالإضافة إنه لابد من ذكر أن كل ما يحصل عليه الفرد مقابل القيام بعمل محدد يعتبر عائداً لهذا العنصر وهو الأجر الذي يعتبر حاصل نشاط الفرد الذهني أو الجسدي في العملية الإنتاجية.

لذلك نستطيع القول أن العمل نشاط يبذله الإنسان بإرادته يتمكن من خلاله الحصول على مكافاة تعتبر حافزاً مجدداً له للقيام بمهمات أخرى تمكنه من الحصول على إشباع لرغباته وحاجاته المختلفة وبالتالي فإن عنصر العمل يهدف إلى تحقيق منفعة اقتصادية متمثلة بإنتاج سلعة أو خدمة معنية. وقد اختلف الاقتصاديون وحسب الفترات الزمنية في نظرتهم إلى كون العمل منتج أو غير منتج. حيث أن مفكري المدرسة الفيزيوقراطية اعتبروا أن العمل الزراعي هو العمل المنتج الوحيد.

ولكي يصبح ما ذكر أكثر وضوحاً لابد من الحديث عن قوة العمل في المجتمعات الاقتصادية والتي تعتمد على مظهرين أساسيين هما :

أولاً : المظهر النوعي ويعني كفاءة العمل.

ثانياً : المظهر الكمي ويعني عدد العمال.

أولاً : المظهر النوعي للعمل :

يتمثل هذا المظهر بكفاءة أداء العمل والتي تعني الاستغلال الأمثل لعناصر الإنتاج وتقديم أكبر كمية من السلع والخدمات بأقل تكلفة ممكنة. وهناك

العديد من العوامل التي تؤثر في كفاءة العمل يمكن ذكر أهمها على النحو الآتـي :

1- العوامل الطبيعية والمناخية :

المناخ المعتدل يساعد الأفراد علـى رفـع مستوى إنتـاجهم والعمـل بطريقـة أفضل وتحمل مشاق العملية الإنتاجية بينما قسوة الظروف المناخيـة سـواء البـرد القـارص أو الحـرارة المرتفعـة يـؤدي إلـى تقـاعص الإنسـان عـن أداء واجباتـه بالشكل الصحيح.

2- المستوى العام للتعليم :

إن اتباع الأساليب العلميـة الحديثـة فـي إيصـال المعلومـات إلـى الطلبـة مـن المقومات الرئيسية التـي تبنـي شخصـية الأفـراد للمهـن المستقبلية فقدرتهم غالبـاً علـى تحمل صعاب الأعمـال تكون نتـاج مـا تلقوه مـن دروس فـي كيفيـة مواجهـة تلك الصعاب أثناء تواجدهم على مقاعد الدراسة.

3- الصفات الشخصية للعامل :

إذا تـوفرت الخصـال البدنيـة المناسـبة كـالطول والـوزن والحالـة الصـحية السليمة للفـرد فـإن ذلك يسـاعد فـي العمليـة الإنتاجيـة بالإضـافة إلـى تـوفر سـمات الشخصـية المناسـبة القـادرة علـى تحمـل مشـاق الأعمـال والقـدرات العقليـة والإبداعية تجعل من العامل فعلاً منتجاً.

4- ظروف العمل :

وتشمل كافة الأمور والعوامل المؤثرة علـى أداء العـاملين فـي المؤسسـات مثل الإضـاءة والتهوية وتصـميم المكـان ومسـاحات العمل وطبيعـة تأثيرهـا علـى العامل ومن ثم على عمليات الإنتاج.

5- توجيه العمال :

وتشمل هذه العملية آلية توجيه الفرد إلى العمل والذي يتناسب وقدراته من خلال الخيارات المتوفرة للعمل وذلك في سبيل زيادة كفاءة العمل والعمال وعدم هدر الوقت والمال.

6- التدريب :

يعتبر التدريب هاماً جداً لمختلف العمال وفي كافة المراحل، فيمكن أن يتم قبل البدء فعلياً بالعمل أو حتى للعمال القدامى ويساعد ذلك في فهم العمال لأنواع وسائل الإنتاج المستخدمة وإلمامهم بالتطورات المختلفة التي حدثت على هذه العملية.

7- نوعية الآلات المستخدمة :

فالمعدات الحديثة المتطورة تعمل دائماً على زيادة إنتاج العمال وارتفاع مستوى أدائهم وتزايد الرضا عما قاموا بتقديمه.

8- مستوى المعيشة :

كلما كان مستوى المعيشة مرتفعاً وتوفرت في المؤسسة الضمانات المختلفة المتمثلة بإمكانية العامل الحفاظ على عمله والحصول على حقوقه كلما ارتفعت مستوى الإنتاجية لدى العمال.

تقسيم العمل : Division of Labor :

إن التطور التقني الذي حدث في السنوات الأخيرة كان له الأثر الكبير إلى ظهور الحاجة إلى تقسيم العمل حيث أنه يلاحظ أن إنتاج أي سلعة يتم تقسيم مراحلها إلى عدد من العمليات وكل مجموعة من هذه العمليات توكل إلى عدد من العمال. فالعمل بهذا المفهوم عبارة عن مجموعة من الوظائف المتماثلة من

حيث مهامها الرئيسية وقد يكون هناك شخص واحداً وأشخاص متعددون يؤدون نفس العمل. لهذا بدت الحاجة ضرورية إلى ظهور ما يسمى بالتخصص في إنتاج السلع والخدمات حيث يعمل الفرد بادئ الأمر على الاكتفاء الذاتي من تلك السلع ومن ثم يعرض ما تبقى للبيع في سبيل حصوله على مقابل مادي.

وبناءً على ما تم ذكره حول موضوع تقسيم العمل يمكن توضيح ثلاثة أشكال رئيسية له هي كالآتي:

(1) التقسيم المهني :

حيث يعتمد هذا التقسيم على وجود مجموعة متشابهة من الأعمال الموجودة في مؤسسات مختلفة في أوقات مختلفة وتقوم بناءً على مقدرة الأفراد في التخصص في مجال محدد يكونون من خلاله قادرين على إنجاز ما يطلب منهم، كالحداد والنجار.

(2) التقسيم الفني :

وتشمل هذه العملية تجزئة عمليات وحركات التشغيل وأهمية كل منهما وكذلك الكشف عما يتطلبه العمل من معلومات ومهارات خاصة وما يقتضيه من تدريب ونوع التدريب ومكانه كما تتضمن دراسة الآلات والأدوات والعدد والمواد الخام التي تستخدم فيه. وتكمن أهمية هذه العملية في ظهور الحاجة إلى تجزئة عملية تصنيع سلعة محددة إلى العديد من الخطوات وازدياد تلك الخطوات مع التطور التكنولوجي.

(3) التقسيم الدولي :

يعتمد هذا التقسيم وبشكل مباشر على كل ما تمتلكه أي دولة من ثروات بالإضافة إلى تخصصها في إنتاج سلع معينة. أي أنه يرتبط وبشكل وثيق

بعوامل الطبيعة وتوزيع تلك الثروات في كل دولة بالإضافة إلى مقدرة الدول على استغلال تلك الموارد المتوفرة. فنرى على سبيل المثال أن إنتاج الزيوت النباتية في أسبانيا وخاصة زيت الزيتون أكثر من ما هو في اليابان المتخصصة بإنتاج وتصنيع السيارات.

الآثار الإيجابية لتقسيم العمل :

يعتبر تقسيم العمل مفيد وذلك من خلال النواحي التالية :

(1) زيادة الإنتاجية : ذلك يعني أنه كلما تم تقسيم العمل على عدد العاملين داخل منشأة ما، زاد ذلك من مهارة العامل الواحد في أداء واجباته بسرعة أكبر وبشكل أدق وبالتالي يؤدي إلى زيادة إنتاجيته.

(2) الاقتصاد في الوقت : وذلك من خلال ثبات العامل في عمل محدد أثناء العملية الإنتاجية لسلع محددة مما يوفر الوقت في التنقل من مكان إلى آخر والجهد الذي قد يبذل لفهم ما هو مطلوب في كل مرحلة.

(3) الرضى : حيث يكون العامل في قمة الدافعية للعمل وخاصة عند شعوره التام بالرضا عن العمل الذي يقوم به وخاصة أن هذا العمل يتناسب مع ميوله وقدراته الشخصية.

(4) إنتاج السلع بشكل متزايد : حيث أن تقسيم العمل أدى إلى حدوث ردود فعل اقتصادية إيجابية تمثلت بزيادة الإنتاج كماً ونوعاً وعاملاً في تخفيض تكاليف الإنتاج.

(5) الاقتصاد في استعمال الآلات : وخاصة أن العامل وبعد عملية تقسيم العمل وفهمه لهذه العملية وتلقيه التدريب اللازم أصبح مدركاً أنه بحاجة إلى معدات محددة للقيام بمهمته وحسب ما هو مطلوب منه وليس استخدام كل ما هو موجود بحوزة المنشأة.

الآثار السلبية لتقسيم العمل :

(1) أدى إلى تحويل الإنسان إلى شبه آلة وذلك من خلال اعتماد العامل على تكررا العملية الإنتاجية وخلال اليوم مرات عديدة مما خلق منه روتين قاتل للإبداع والتفكير وخلق الفرص الجديدة مما أدى إلى إضعاف روح المسؤولية.

(2) تعرض العاملين وبشكل كبير إلى البطالة وذلك أن العامل قد تعود على إنجاز مهمة محددة قيدت حريته من التنقل إلى أعمال أخرى للتعرف عليها وإتقانها مما يعرضه إلى فقدان عمله في حال توقف المنشأة التي يعمل بها أو حتى توقف القسم الذي كان يعمل به سابقاً.

ثانياً : المظهر الكمي للعمل :

المقصود بالمظهر الكمي للعمل هو عدد العمال القادرين على العمل وخاصة أننا إذا استثنينا الشيوخ والأطفال نجد أنه تتوفر فقط نسبة محددة من الأيدي العاملة ويتراوح أعمار الفئة العاملة في أي مجتمع ما بين 18-65 سنة وهي الفئة القادرة على إعالة نفسها وإعالة الآخرين في نفس المجتمع. وهكذا ظهرت العلاقة ما بين عدد العمال وعدد السكان وتأثيرها على الإنتاج مما يمهد الطريق للحديث عن النظريات السكانية التي نوقشت من علماء الاقتصاد ومن أهمها النظرية السكانية (نظرية مالثوس) ونظرية الحجم الأمثل للسكان.

النظرية السكانية "النظرة المالثوسية" :

تربط هذه النظرية بين العدد الكلي للسكان وبين عدد الأفراد القادرين على العمل وتأثيرها على الإنتاج. ويشير صاحب هذه النظرية "مالثوس" بأن عدد السكان يزداد بنسبة متوالية هندسية أي نسبة (1، 2، 3، 4، 8، 16، 32) بينما الإنتاج يزداد بنسبة متوالية عددية أي بنسبة (1، 2، 3، 4، 5) مما قد يؤدي إلى

ازدياد الفجوة بين عدد السكان والإنتاجية واتساعها مع مرور الزمن مما يؤدي إلى حدوث مشاكل اقتصادية تهدد البشرية بالفقر والجوع. وللتخلص من المشاكل الاقتصادية التي قد تواجه البشرية اقترح مالثوس اتباع إحدى الطرق التالية :

(1) الموانع الإيجابية : هي الموانع التي تؤدي إلى التوازن التلقائي بين عدد السكان والإنتاج وتؤثر على النحو السكاني عن طريق ارتفاع معدل الوفيات بسبب الكوارث والحروب والعمل الشاق ... الخ.

(2) الموانع الوقائية (السلبية) : وهي الموانع التي تؤثر على نمو السكان وازدياد معدل الولادات ويتم ذلك بأسلوبين :

أ- وسائل غير مناسبة : وتتمثل بتحديد النسل والإجهاض.

ب- وسائل مناسبة : وتتمثل في تأخير سن الزواج أو الامتناع عنه.

وقد وجهت العديد من الانتقادات لهذه النظرية حتى أثبتت فشلها وانهيارها نهائياً وخاصة أن العناية الصحية كانت ذات أثر بالغ في تخفيض عدد الوفيات بالإضافة إلى انخفاض نسبة المواليد وبالذات في أوروبا بسبب مشاركة المرأة في الحياة الإنتاجية واضطرار الأسرة إلى إجراءات تحديد النسل وأما كمية الإنتاج فقد ازدادت وتحسنت نوعية الإنتاج من خلال اتباع الوسائل التكنولوجية الحديثة فازداد الإنتاج الزراعي والصناعي وفاقت زيادته الزيادة في عدد السكان وارتفع مستوى معيشة الطبقة العاملة في العديد من دول العالم.

نظرية الحجم الأمثل للسكان :

لقد تم رفض النظرية المالثوسية من الاقتصاديون الحديثون وبدلاً منها أقروا فكرة الحجم الأمثل للسكان وهو حجم يرى الاقتصاديين أن على كل دولة محاولة الحفاظ عليه أخذين بالاعتبار حجم الموارد المتوفرة في تلك البلد. حيث

سيكون نصيب الفرد من الدخل الحقيقي للسلع والخدمات أعلى ما يمكن من خلال استغلاله لكافة مصادر الإنتاج المتوفرة بحيث لو زاد عدد السكان عن الحجم الأمثل لأدى إلى انخفاض الناتج المتوسط وبالتالي انخفاض الدخل بينما إذا قل عدد السكان عن الحجم الأمثل فإن هذا العدد سيكون غير كاف للحصول على أكبر فائدة ممكنة من الموارد الطبيعية المتوفرة ويبقي العديد من الموارد الغير مستغلة ولا تتوفر لدى أفراد ذلك المجتمع للعمل على استغلالها.

ولابد من الإشارة إلى أن الحجم الأمثل للسكان ليس عدداً ثابتاً وهو قابل للتغير في حال تغير الظروف الاقتصادية السائدة والتي بطبيعتها دائمة التحرك. فاعتماد الدولة على التكنولوجيا الحديثة في الإنتاج وزيادة رأس المال وتطور التبادل التجاري الدولي من العوامل المهمة التي تؤدي إلى زيادة الإنتاج دون أن تؤثر على نصيب الفرد من الدخل.

(3) رأس المال Capital :

يعرف رأس المال من الناحية الاقتصادية بأنه "جميع العناصر التي يتم إنتاجها بواسطة الإنسان من أجل استعمالها في عمليات إنتاجية لاحقة" ويتضح من التعريف أنه يوجد نوعين من المنتجات هما :

السلع الاستهلاكية Consumer goods :

هي تلك السلع التي يتم إنتاجها لأغراض الاستهلاك فقط وهي لا تمثل عناصر إنتاج لأنها لا تساهم في إنتاج سلع وخدمات جديدة. ومثال ذلك الأحذية والملابس.

السلع الرأسمالية "الاستثمارية" Capital or Investment goods :

هي تلك السلع والخدمات التي يتم إنتاجها في سبيل استخدامها في إنتاج سلع وخدمات جديدة وتعتبر من عناصر الإنتاج مثل الآلات والمعدات واستخدامها في العملية الإنتاجية مقابل تقديم من يقوم باستخدامها في العملة الإنتاجية عائد يسمى الفائدة. وبناءً عليه يمكن أن نصنف رأس المال إلى رأس مال ثابت وهي عناصر الإنتاج التي تستخدم لمرات عديدة حتى تستهلك مثل المعدات والآلات، ورأس المال العامل وهو سلع ذات الاستخدام الواحد مثل المواد الخام والوقود فهي تستنفذ مباشرة بعد أول عملية استخدام والمبالغ المتفقة عليها تسترد عندما تباع السلع المصنوعة في السوق.

وما يميز راس المال تعرضه للزيادة والنقصان : والنقصان هنا يعني تعرض رأس المال للاهتلاك مما يعني النقص في قيمة رأس المال المستخدم بسبب استخدامه في العملية الإنتاجية أو التطور التكنولوجي الذي يلغي أحياناً كثيرة عمل الكثير من المعدات القديمة. وأما الزيادة في رأس المال فيطلق عليها اسم التكوين الرأسمالي. وللتوصل إلى الزيادة الصافية في رأس المال فإنه لابد من طرح قيمة الاهتلاك من الزيادة الإجمالية لرأس المال.

(التكوين الرأسمالي الصافي = التكوين الرأسمالي الإجمالي – قيمة الاهتلاك الرأسمالي).

أنواع رأس المال Forms of Capital :

1- رأس المال النقدي ورأس المال العيني :

يشمل رأس المال العيني الآلات والمعدات المستخدمة في العملية الإنتاجية وبسبب حاجة المؤسسات إلى تقييم رأس المال بصورة نقدية فقد نشأ رأس المال النقدي الذي يمثل النقود السائلة (كالأسهم والسندات).

2- رأس المال المنتج ورأس المال الايرادي :

رأس المال المنتج يستخدم في العملية الإنتاجية ويساهم في صنع السلع المختلفة أما رأس المال الإيرادي فهو الذي يعطي دخلاً دون أن يستخدم في العملية الإنتاجية (كالأسهم والسندات).

3- رأس المال الثابت ورأس المال المتغير :

رأس المال الثابت هو الذي لا تنتهي منفعته من مجرد استخدامه مرة واحدة ويمكن استخدامه حتى يصل إلى مرحلة الاهتلاك (المباني ، الآلات) أما رأس المال المتغير فهو الذي يستخدم مرة واحدة فقط في العملية الإنتاجية مثل المواد الخام والوقود.

4- رأس مال مادي ورأسمال غير مادي :

رأس المال المادي هو الذي يمكن استخدامه في العلمية الإنتاجية لإنتاج السلع والخدمات مثل الآلات والمواد الخام أما رأس المال الغير المادي فهو مساهمة الأفراد من ابتكارات وإبداعات في مجال البحث العلمي.

5- رأس مال عام ورأس مال خاص :

رأس المال العام يعتبر من ممتلكات الدولة والقطاع الحكومي أما رأس المال الخاص فيعتبر من ممتلكات الأفراد والقطاعات الخاصة.

6- رأس مال وطني ورأس مال أجنبي :

رأس المال الوطني تمتلكه الدولة ومواطنيها بينما رأس المال الأجنبي هو الآتي من مصادر خارجية يعمل في اقتصاديات الدول المختلفة.

التكوين الرأسمالي Capital Formation :

الادخار أحد المستلزمات الرئيسية لتكوين رأس المال وينقسم إلى نوعين لكل منه أهميته الخاصة وهما:

(1) الادخار النقدي (الاختياري) :

وهي الأموال التي يتم ادخارها من قبل الأفراد لتأمين احتياجاتهم الرئيسية سواء العادية أو الطارئة منها وهذا النوع من الادخار لا يعود بالفائدة على تكوين رأس المال ويعود بالفائدة فقط على المدخر ويتضح هنا أن العلاقة بين مستوى الدخل وبين إمكانية الادخار وطيدة جداً فكلما ارتفع مستوى الدخل كلما ازدادت احتمالات الادخار.

(2) الادخار الحقيقي (الإجباري) :

وهي الأموال التي يتم ادخارها من قبل الأفراد في سبيل شراء الآلات والمعدات أو إنشاء المصانع حيث تعمل هذه الأمور على زيادة ثروة المجتمع ويساهم بشكل مباشر في العملية الإنتاجية وبالتالي فإنها تساهم في عملية تكوين رأس المال، وعادة هذا الادخار لا تتوفر الحرية للفرد أو المؤسسة في قيامه ويمكن أن يتم هذا الادخار عن طريق الاحتفاظ بجزء من أرباح الشركات والمؤسسات لتطوير المؤسسة أو عن طريق رفع أسعار بعض المنتجات وخاصة إذا كانت هذه الجهة في وضع احتكاري مما يضطر الفرد إلى شراء نفس الكميات ولكن بأسعار أعلى أو حتى بواسطة الضرائب المفروضة على بعض السلع والدخول واتباع سياسة التقنين في الكميات المسموح باستهلاكها لكل فرد حسب ما تراه مناسب.

(4) التنظيم Enterpreneur :

تهدف عملية التنظيم إلى المزج بين عناصر الإنتاج الثلاثة "الأرض والأيدي العاملة ورأس المال" لإنتاج السلع والخدمات التي يحتاجها الأفراد في المجتمعات الاقتصادية ويعتبر عنصر التنظيم من العناصر البارزة في عملية الإنتاج وخاصة بعد تشعب العملية الإنتاجية وتطورها وظهور الحاجة الملحة

للشخص الذي يملك القدرات الكافية على إدارة تلك الموارد في سبيل تحقيق الفوائد ودفع عجلة الإنتاج إلى الأمام. والمنظم هو عادة من يتحمل مخاطر الفشل أو مكافأة النجاح ولضمان مشاركته في العملية الإنتاجية فإنه يحصل على حد معين من العائد والذي عادة يطلق عليه اسم الربح.

وللمنظم عدد من الوظائف الهامة يمكن إبرازها على النحو الآتي :

1- تنسيق وتنظيم عناصر الإنتاج الأخرى من خلال تحديد موقع وشكل وحجم المشروع.

2- رسم السياسات الاقتصادية للمشروع المقدرة على اتخاذ القرارات اللازمة لذلك.

3- التجديد والابتكار في العملية الإنتاجية ويتم من خلال :

أ- إدخال طرق جديدة للإنتاج وتطوير السابقة منها.

ب- إدخال سلع جديدة للأسواق.

جـ- اكتشاف أسواق جديدة.

د- اعتماد الأساليب الحديثة في الإدارة والتسويق التمويل والعلاقات الإنسانية.

هـ- اكتشاف موارد جديدة لسلع نهائية.

4- تحديد كمية ونوعية الإنتاج.

قوانين الغلة :

يكمن دور المنظم كما تم ذكره في مزج عناصر الإنتاج للحصول على أكبر قدر من السلع والخدمات بأقل تكلفة ووقت. ولابد من اجتماع عناصر الإنتاج للمشاركة في العملية الإنتاجية حتى نضمن نجاح العملية الإنتاجية.

فبالتأكيد أن عنصر واحد من عناصر الإنتاج يقف عاجزاً أمام القيام بالعملية الإنتاجية والعلاقة التي تربط بين حجم الإنتاج وبين حجم عناصر الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية دالة الإنتاج Prodection Function. وفي سبيل فهم آلية عمل دالة الإنتاج لابد من التعرض لقانونين أساسين يحكمان العلاقة بين حجم الإنتاج وحجم عناصر الإنتاج المستخدمة وهذه القوانين تسمى قوانين الغلة وهي :

(1) قانون الإنتاجية المتناسبة (الغلة الثابتة).

(2) قانون الإنتاجية المتناقصة (تناقص الغلة).

1 - قانون الإنتاجية المتناسبة (الغلة الثابتة) :

يشير هذا القانون إلى وجود نسبة ثابتة بين عناصر الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية وبين حجم الغلة الممكن الحصول عليها أي أن زيادة عناصر الإنتاج بنسبة معينة سيؤدي إلى نفس الزيادة في الإنتاج. فلو فرضنا أنه تم اتخاذ القرار بمزج عنصرين من عناصر الإنتاج للقيام بالعملية الإنتاجية ألا وهما عنصرا العمل والأرض لإنتاج (25) طن من الزيوت مقابل اشتراك (5) عمال في العملية الإنتاجية و(5) هكتارات من الأرض فإذا ما أردنا مضاعفة الكمية المنتجة فما علينا إلا مضاعفة عدد العمال إلى (15) عمال للعمل في أرض مساحتها (15) هكتارات مما يعني ثبات النسبة بين عاملي الإنتاج وهي (5/5) و (15/15) ويمكن تصوير العلاقة بين حجم الإنتاج وحجم عناصر الإنتاج كما في الجدول(1):

مساحة الأرض	عدد العمال	نسبة عوامل	الغلة الكلية	الغلة المتوسد	الغلة المتوسد	الغلة الحدية

دار اليـــازوري العلميـــة

(هكتار)		الإنتاج		طة للعمل	طة للأرض	
5	5	1:1	25	5	5	5
10	10	1:1	50	5	5	5
15	15	1:1	75	5	5	5
20	20	1:1	100	5	5	5
25	25	1:1	125	5	5	5

جدول (1)

وكما هو واضح في الجدول فإن الغلة تزداد بنفس زيادة عوامل الإنتاج مع وضوح ثبات المزج فيما بين عناصر الإنتاج.

وفي الجدول تم استخراج الغلة المتوسطة للعامل حيث يمكن حساب متوسط إنتاج العامل الواحد من خلال ما يعرف باسم الناتج المتوسط والذي يعمل على قياس الكمية التي ينتجها العامل الواحد.

$$\text{الناتج المتوسط للعامل} = \frac{\text{الناتج الكلي}}{\text{عدد العمال}}$$

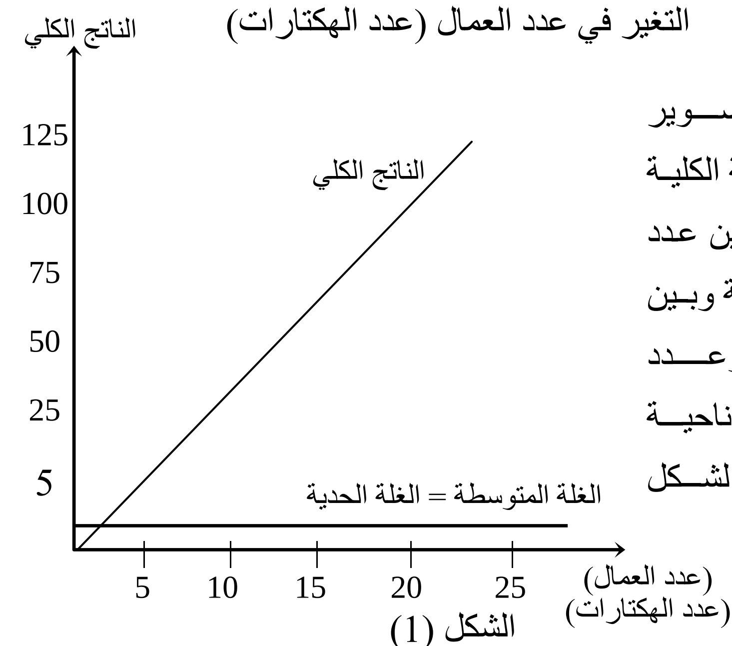
ويمكن أيضاً قياس الغلة المتوسطة للهكتار الواحد وذلك بتقسيم الناتج الكلي على عدد الهكتارات :

$$\text{الناتج المتوسط للهكتار} = \frac{\text{الناتج الكلي}}{\text{عدد الهكتارات}}$$

وكذلك تم استخراج الغلة الحدية للعامل والذي يعمل على قياس إنتاجيه آخر عامل أو الكمية التي يضيفها كل عامل إضافي، أي أن :

$$\text{الناتج الحدي} = \frac{\text{التغير في الناتج الكلي}}{\text{التغير في عدد العمال (عدد الهكتارات)}}$$

ويمكـــن تصــــوير العلاقـة بـين الغلـة الكليـة (الناتج الكلـي) وبين عدد العمـال مـن ناحيـة وبـين الغلــــة الكليــــة وعـــــدد الهكتـــارات مــن ناحيــة أخرى.كمــا فـــي الشــكل البياني رقم (1).



الشكل (1)

يلاحظ مما تم شرحه في الفقرة السابقة وما شملها من محتويات للجدول والرسم البياني يتضح ما يلي:

1- تزداد الغلة الكلية بنسبة ثابتة – تساوي نسبة زيادة عوامل الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية (منحنى الغلة الكلية عبارة عن خط مستقيم).

2- الناتج المتوسط للعمل ثابت ويساوي الناتج الحدي للعمل.

3- الناتج المتوسط للأرض ثابت ويساوي الناتج الحدي للأرض.

2- قانون الإنتاجية المتناقصة (تناقص الغلة) : Law of Diminishing Returns

لقد أصبح الآن واضحاً أن الإنتاج لا يتم إلا بمزج عناصر الإنتاج للحصول على الكمية المرغوبة بأقل تكلفة وجهد ويأتي هنا دور المنظم وبشكل

أساسي للعمل على إيجاد التوليفة المناسبة فيما بين عناصر الإنتاج المتوفرة وخاصة أن هذه العناصر تتوفر بنسب مختلفة مما قد يدفع المنظم في أحيان كثيرة إلى الاستغناء عن جزء من أحد عناصر الإنتاج أو إحلال عنصر بشكل أكبر مكان عنصر آخر غير متوفر. لذلك فإن قانون تناقص الغلة يمثل العلاقة بين التغير في حجم الإنتاج والتغير في أحد عناصر الإنتاج على ثبات باقي العناصر الأخرى. وإن إضافة وحدات متتالية من أحد عناصر الإنتاج على ثبات باقي العناصر على ما هي سيؤدي إلى تزايد الناتج الكلي بنسبة متناقصة مما سيؤدي إلى تناقص الناتج الحدي. والسبب في تزايد الغلة ومن ثم تناقصها لاحقاً هو أن عناصر الإنتاج إذا ما تم مزجها بنسب موحدة فإنها تتفاعل بشكل حي. فالذي يحصل في البداية أنه زيادة العنصر المتغير (العمل) يكون هذا العنصر غير متعاون مع العنصر الثابت لأن العنصر المتعاون (الثابت) أكبر من الأول طاقة، ولهذا يزداد الناتج الحدي للعنصر المتغير إلى أن يصل إلى الوضع المثالي فإذا ما زاد العنصر المتغير عن هذه النسبة لأدى ذلك إلى وفرته ومن ثم يصبح العنصر الثابت (المتعاون) مع العنصر المتغير أقل طاقة كما كان من قبل مما يؤدي إلى تناقص الناتج الحدي.

لبيان ذلك عددياً، نفترض وجود قطعة أرض مساحتها. هكتاراً (العنصر الثابت "الأرض") وأردنا استغلالها في زراعة القمح وبدأنا بتنفيذ المهمة من خلال استئجار خدمات عامل واحد ومن ثم عملنا على زيادة عدد العمال تدريجياً. فما تم ملاحظته أن متوسط إنتاج العامل وإنتاجه الحدي يأخذان في الزيادة إلى أن تصل إلى الحد الذي يعمل فيه ستة عمال. أي أن الإنتاج الحدي ومتوسط إنتاج العامل بلغ أقصى حد له عند تشغيل ستة عمال. فإذا زاد عدد العمال عن الستة فإن الناتج الحدي وناتج العامل المتوسط سوف يأخذان

بالتناقص أما الناتج الكلي فيأخذ في الزيادة. ولكن بعد ذلك يبدأ الناتج الكلي بالتناقص عند تشغيل أحد عشر عاملاً ويكون الناتج الحدي عندئذ سالب والسبب في ذلك أن عدد العمال قد ازداد بشكل أكبر مما يلزم العملية الإنتاجية مما يؤدي إلى عدم التعاون فيما بين عناصر الإنتاج وبالتالي نقصان الإنتاج أو حتى تعطيله. حيث يظهر ذلك في جدول رقم (2).

في هذا الجدول يمكن ملاحظة ما يلي :

أ- زيادة عدد العمال في قطعة الأرض يؤدي إلى مزيد من إجراءات تقسيم العمل مما يكون له الأثر في زيادة الناتج الحدي وبالتالي زيادة الناتج الكلي للعمل بمعدل متزايد.

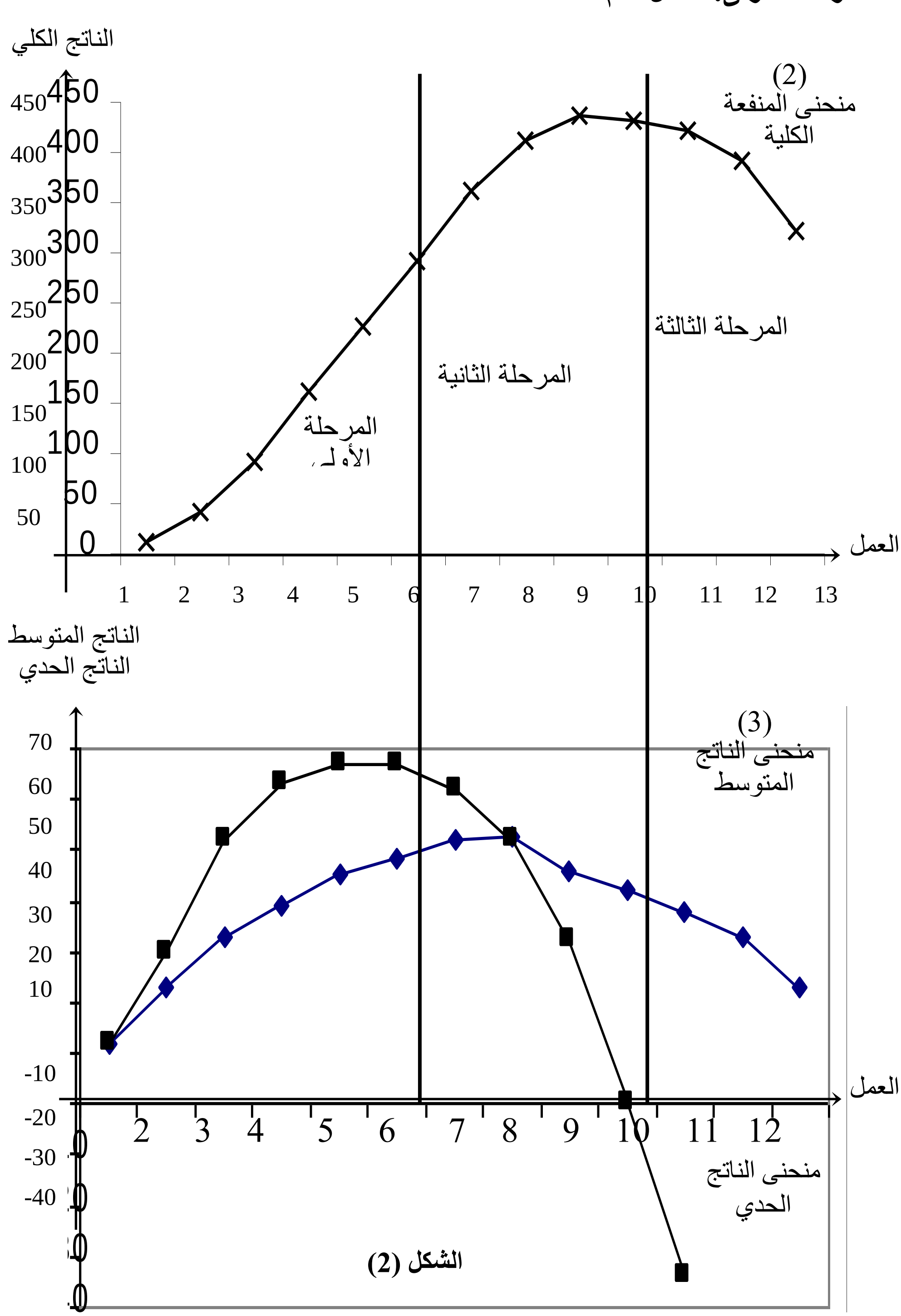
ب- المغالاة في استخدام مزيد من الأيدي العاملة في قطعة الأرض الثابتة سيؤدي إلى زيادات ولكن بمقدار أقل وأقل في الإنتاج الكلي مما يكون له الأثر أيضاً على الناتج الحدي حيث يبدأ أيضاً بالتناقص وتبعاً لذلك فإن الناتج الكلي سيزداد بمعدل متناقص.

الأرض (عناصر ثابت)هكتار	عدد العمال (عنصر متغير)	الغلة الكلية بالطن	الغلة المتوسطة للعامل/طن	الناتج الحدي للعامل/طن	المراحل
15	1	12.6	12.6	12.6	المرحلة الأولى
15	2	46.8	23.4	34.2	
15	3	97.2	32.4	50.4	
15	4	158.4	39.6	61.2	
15	5	225	45	66.6	
15	6	291.6	48.6	66.6	

الأرض (عناصر ثابت)هكتار	عدد العمال (عنصر متغير)	الغلة الكلية بالطن	الغلة المتوسطة للعامل/طن	الناتج الحدي للعامل/طن	المراحل
145	7	352.8	50.4	61.2	المرحلة الثانية
15	8	403.2	50.4	50.4	
15	9	437.4	48.6	34.2	
15	10	437.4	43.74	0	
15	11	435.6	39.6	-1.8	
15	12	388.8	32.4	-46.8	
15	13	304.2	23.4	-84.6	

جدول (2)

جـ- في حال ازداد عدد العاملين في قطعة الأرض الثابتة بشكل كبير جداً فإن أي زيادة في عنصر العمل ستعطي عائداً إضافياً سلبياً وهكذا فالناتج الحدي للعمل يصبح سالباً ونتيجة لذلك يتناقص الناتج الكلي. ويمكن توضيح المراحل الثلاثة التي تمر على العنصر المتغير والناتج الكلي في الفترة القصيرة كما في الشكل البياني رقم (2).



الناتج الكلي
(2)
منحنى المنفعة الكلية
المرحلة الثالثة
المرحلة الثانية
المرحلة الأولى
العمل
الناتج المتوسط
الناتج الحدي
(3)
منحنى الناتج المتوسط
منحنى الناتج الحدي

الشكل (2)

والمراحل الثلاثة الموضحة بالشكل (1) تمتاز بما يلي :

أولاً: مرحلة تزايد الغلة :

1- ازدياد الناتج الكلي وبنسب متزايدة حتى يصل الناتج الحدي إلى أعلى قيمة له.

2- تزايد الناتج الحدي يكون أكبر من تزايد الناتج المتوسط.

3- العنصر الثالث يوجد بنسب كبيرة وغير مستغلة مقارنة بالعنصر المتغير.

ثانياً : مرحلة تناقص الغلة :

1- يتزايد الناتج الكلي ولكن بشكل متناقص بمعنى أن الزيادة في عناصر الإنتاج تؤدي إلى زيادة متناقصة في حجم الإنتاج.

2- يصل منحنى الناتج المتوسط إلى أعلى قيمة له وعندها يتقاطع مع منحنى الناتج الحدي.

3- بعد تقاطع منحنى الناتج المتوسط مع الناتج الحدي يصبح الناتج المتوسط أكبر من الناتج الحدي.

ثالثاً : مرحلة تناقص الناتج الكلي (مرحلة الغلة السالبة) :

1- تبدأ هذه المرحلة عندما يصل الناتج الحدي إلى الصفر.

2- يبدأ الناتج الكلي بالتناقص وبنسب متناقصة.

3- يكون الناتج الحدي للعنصر المتغير سالباً.

ومن الرسم البياني السابق فإنه يمكن أن ينتج الآتي :

1- منحنى الناتج الكلي أعلى من منحنى الناتج المتوسط ومنحنى الناتج الحدي.

2- يتزايد منحنى الناتج الكلي بنسب متزايدة في المرحلة الأولى ويتزايد بنسب متناقصة في المرحلة الثانية ويتناقص بنسب متناقصة في المرحلة الثالثة.

3- يتم التقاطع بين منحنى الناتج المتوسط ومنحنى الناتج الحدي عندما تتساوى نتائجهما.

4- بعد تقاطع منحنى الناتج الحدي والناتج المتوسط يبدأ منحنى الناتج المتوسط في الانحدار.

5- يكون منحنى الناتج الحدي في المرحلة الأولى أعلى من منحنى الناتج المتوسط وبعد أن يتقاطعا يصبح منحنى الناتج المتوسط أعلى.

6- يستمر الناتج الحدي في الانحدار حتى يصل إلى درجة الصفر ومن ثم إلى السالب.

7- يصل الناتج الكلي إلى أعلى مرحلة عندما يصل الناتج الحدي إلى الصفر.

الوحدة الثالثة

نظرية الطلب *Demand Theory*

الوحدة الثالثة

نظرية الطلب Demand Theory

مفهوم الطلب The Concept of Demand :

يمكن تعريف مفهوم الطلب على أنه : "تلك الكميات من السلع والخدمات التي يرغب ويستطيع المستهلك الحصول عليها بأسعار مختلفة وخلال فترة زمنية محددة".

أي أن الطلب كمفهوم اقتصادي يحتوي على عنصرين رئيسيين لابد أن يتوفرا. ألا وهما الرغبة Willing والحاجة Ability والطلب على السلع والخدمات ليس الرغبة المجردة ولكنها الرغبة المعززة بالقوة الشرائية. بمعنى مقدرة المستهلك على دفع ثمن السلعة التي يرغب أن يقتنيها. فحتى يكون الطلب إيجابياً فيجب أن يكون مقرون بقوة شرائية أما عكس ذلك فهو الطلب السلبي والذي يعني الرغبة في الحصول على شيء معين ولكن هذه الرغبة غير مقرونة بقوة شرائية.

وهكذا فإن الكميات المشتراة تتوقف على عدد من العوامل يمكن أن تزيد من الطلب على تلك السلع أو تنقصه ومن هذه العوامل سعر السلعة نفسها، دخل المستهلك، أذواق المستهلكين، وأسعار السلع البديلة. ويمكن صياغة دالة الطلب والتي هي عبارة عن العلاقة الدالية التي تربط المتغير التابع (الكمية المطلوبة) بالمتغير المستقل (محددات الطلب) على النحو الآتي :

ك ط = د(ي، س، ق، ب، ع)

حيث أن :

ك ط = الكمية المطلوبة.

ي = دخل المستهلك.

س = سعر السلعة

ق = ذوق المستهلك.

ب = أسعار السلع البديلة.

ع = أعداد المستهلكين.

حيث إن أي تغير في السعر مع بقاء العوامل المؤثرة على الطلب (محددات الطلب) ثابتة فإن ذلك سوف يؤدي إلى تغير في الكمية المطلوبة إما بالزيادة أو النقصان.

قانون الطلب Law of Demond :

قانون الطلب يعمل على إظهار العلاقة بين سعر السلع والخدمات والكمية المطلوبة من تلك السلع والخدمات وينص قانون الطلب على أن "الكمية المطلوبة من سلعة معينة تتغير تغيراً عكسياً مع تغير السعر الذي تباع السلعة به في السوق فتزيد بانخفاضه وتقل بارتفاعه مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة". وما يقصد بالعلاقة العكسية أنه كلما زاد سعر السلعة تقل الكمية المطلوبة من تلك السلعة وعند انخفاض ثمنها تزداد الكمية المطلوبة. فمحددات الطلب تعمل على تغير سلوك المستهلكين تجاه السلع والخدمات المتوفرة في الأسواق فلو افترضنا أنه قد انخفض ثمن إحدى السلع فإن ذلك سوف يدفع المستهلك إلى شراء كميات أكبر وعند نفس الدخل الذي يحصل عليه أو قد يتحول إلى شراء السلع البديلة في حال رأى أنه من غير المجدي شراء السلعة الأصلية.

جدول الطلب Demond Schedule :

يمكن اعتبار جدول الطلب على أنه تمثيل رقمي لقانون الطلب والذي يوضح العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة والسعر ويعرف جدول الطلب بأنه : "الجدول الذي يظهر الكميات المطلوبة من سلعة معينة عند مستويات الأسعار المختلفة في زمن معين وفي سوق معينة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة".

والجدول (3) يوضح الأسعار المختلفة لسلعة محددة والكميات المطلوبة من تلك السلعة عند كل سعر.

جدول الطلب (3)

سعر السلعة أ	الكمية المطلوبة
100	3
90	7
80	10
70	14
60	17
50	20
40	23
30	27

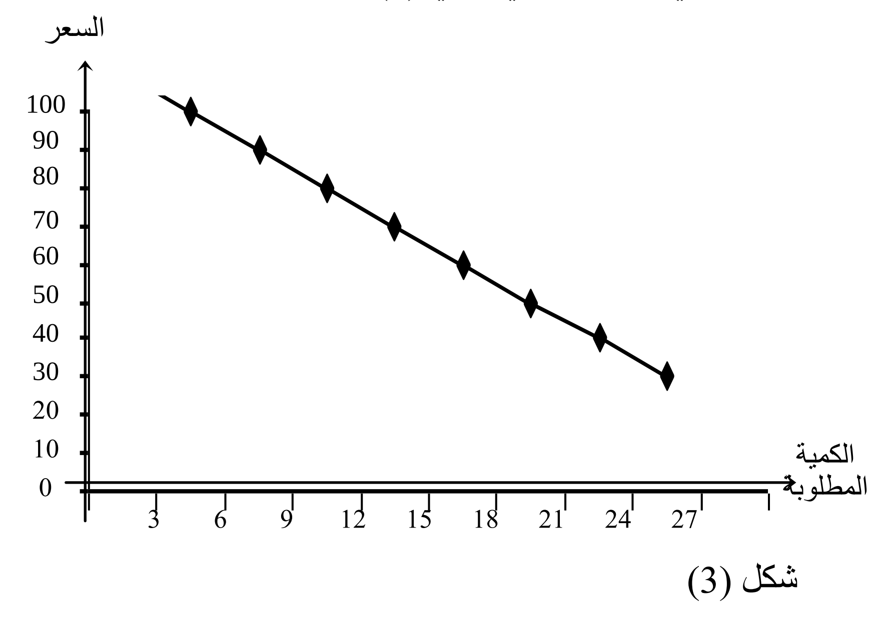
يظهر في الجدول تأثير التغير في السعر على الكميات المطلوبة فنلاحظ أنه كلما انخفض ثمن السلعة كلما ازداد الطلب على السلعة والعكس صحيح فكلما ارتفع السعر قل الطلب على السلعة. فعندما كان السعر (100) نرى أن الكميات المطلوبة من السلعة هي (3) وحدات وبانخفاض السعر حتى (30) نرى أن الطلب قد تضاعف عدة مرات حتى وصل إلى (27) وحده.

وتكمن أهمية جداول الطلب في أنها تساعد القطاعين العام والخاص في رسم التصورات المستقبلية. فهي تساعد رجال الأعمال على معرفة ما سيكون عليه الطلب من السلع التي يعملون على إنتاجها عند أسعار معينة وتساعد القطاع العام الحكومي عند وضع تقديرات ميزانياتها وتحديد حصيلة الضرائب اللازمة لتمويل النفقات العامة الدولة.

منحنى الطلب Demand Curve :

منحنى الطلب عبارة عن التمثيل البياني لجدول الطلب حيث يبين لنا هذا المنحنى العلاقة بين الكميات المطلوبة في السلعة وسعر السلعة خلال فترة زمنية محددة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة".

ولتوضيح ذلك يمكن تمثيل جدول الطلب السابق (3) بيانياً لنحصل على منحنى الطلب في الشكل البياني الآتي (3).



شكل (3)

يعبر المحور الرأسي عن الأسعار المختلفة للسلعة والمحور الأفقي يعبر عن الكمية التي يتم شرائها من تلك السلعة عن كل سعر مفترض. ومن الشكل يتضح أن منحنى الطلب ينحدر من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين مما يشير إلى أن الكمية المطلوبة من أي سلعة تزيد بانخفاض السعر وتنخفض بارتفاع السعر بمعنى أنه يعكس طبيعة العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منهما مع بقاء العوامل المؤثرة ثابتة. وهذا دلالة واضحة على تطبيق قانون الطلب.

ومن الملاحظ أن منحنى الطلب سالب الميل وبالتالي فهو يعكس فكرة قانون تناقص المنفعة الحدية والتي تشير إلى أن منفعة الوحدات الإضافية التي يحصل عليها المستهلك من إحدى السلع أقل من منفعة الوحدات السابقة. لهذا فإن المستهلك يستطيع أن يقرر أنه ليس من مصلحته دفع نفس الثمن للحصول على سلع ستعطيه منفعة أقل من الوحدات السابقة وخاصة أن دخل وذوق المستهلك لم يطرأ عليهما أي تغير.

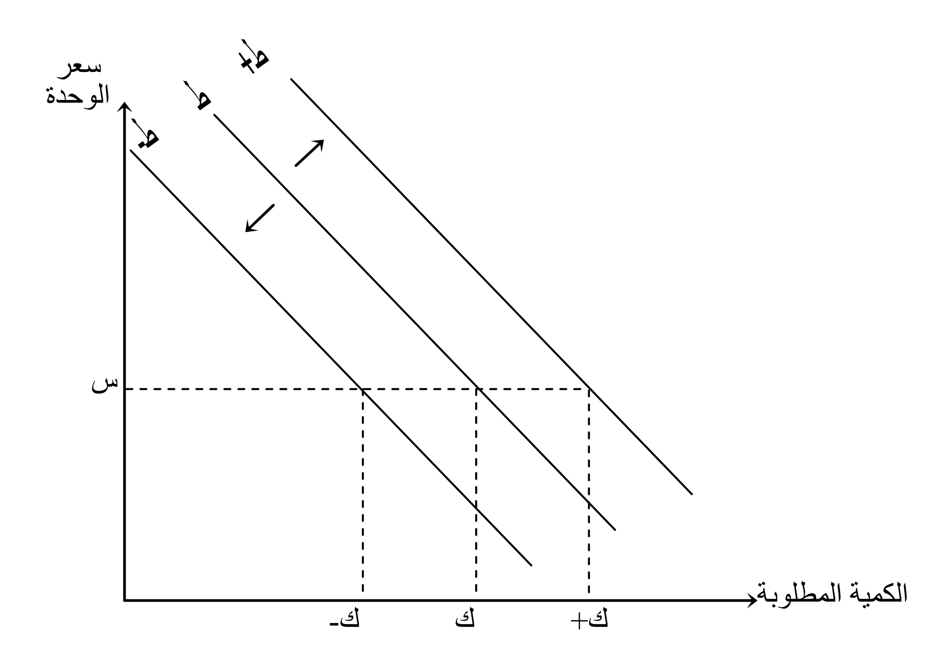
العوامل التي تؤثر على الطلب (محددات الطلب) :

Decerminants of Demand

يتأثر الطلب على السلع والخدمات سواء كان هذا من مستهلك واحد أو من مجموعة مستهلكين بعدة من العوامل الخارجية عدا السعر والتي تعمل على نقل منحنى الطلب إلى اليمين فيزداد الطلب أو إلى اليسار فتقل الكميات المطلوبة . ومن أبرز هذه العوامل الآتي :

1-الدخل Consumers Incomes :

إن العلاقة التي تربط ما بين الكمية المطلوبة من سلعة ما ودخل المستهلك هـي علاقـة طرديـة. بمعنـى أنـه كلمـا زاد دخـل المسـتهلك كلمـا زادت الكميـة المطلوبة من السلعة والعكس صحيح وذلك بشرط بقاء العوامل الأخرى على حالها. وعادة ما يحدث هذا للسلع العادية مثل الملابس ولكن هذا الأمر قد يستمر طـويلاً فزيـادة الـدخل المسـتمرة لا تعنـي زيـادة الطلـب علـى السـلعة المـذكورة وخاصـة أن هذه السلعة قد تصبح عند حد معين من الدخل غير مرغوبـة من المستهلكين. ومن الرسم البياني (4) يتضح أثر الدخل على منحنى الطلب للسلع العادية.



شكل (4)

من الشكل (4) يمكن ملاحظة ما يلي :

-زيادة الدخل تعني زيادة الطلب على السلع مما يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب (ط) إلى اليمين (ط+) وازدياد الكمية إلى (ك+).

-انخفاض الدخل يؤدي إلى نقص الطلب على هذه السلع مما يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب (ط) إلى اليسار (ط-) وانخفاض الكمية إلى (ك-).

أما في حالة السلع الرديئة (Inferior goods) وهي ذلك النوع من السلع الذي يتم استهلاك كميات أقل منه عند ارتفاع دخل المستهلك. أي أن العلاقة بين الدخل والسلع الرديئة هي علاقة عكسية (سالبة). ومن أمثلة هذه السلع الملابس القديم'. ويلاحظ هنا أن زيادة الدخل تعني انخفاض الطلب على هذه السلع مما يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب إلى اليسار وانخفاض الدخل يعني زيادة الطلب على هذه السلع مما يؤدي إلى انتقال المنحنى إلى اليمين.

2- عدد المستهلكين Number of Consumers :

إن العلاقة التي تربط الطلب بعدد المستهلكين هي علاقة طردية فكلما ازداد عدد المستهلكين ازداد الطلب على السلع والخدمات وكلما قل عدد المستهلكين قلت الكميات المطلوبة. ويتضح ذلك من الشكل السابق ( ). فازدياد عدد المستهلكين يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب إلى اليمين وانتقال الكمية المطلوبة من (ك) إلى (ك+) والعكس صحيح.

3- ذوق المستهلكين Consumers Taste :

إن العلاقة التي تربط الطلب بذوق المستهلكين هي علاقة طردية. بمعنى أنه كلما زاد تفضيل المستهلكين لسلعة معينة كلما زادت الكميات المطلوبة من تلك السلعة والعكس صحيح بشرط بقاء العوامل الأخرى ثابتة. ويوجد العديد من العوامل المؤثرة على أذواق المستهلكين من أهمها الإعلانات بأنواعها بالإضافة إلى حب التفاخر والمباهاة أمام الآخرين. فإذا زاد تفضيل المستهلكين لإحدى السلع أدى ذلك إلى نقل منحنى الطلب إلى اليمين وبالتالي ازدياد الكميات المطلوبة في هذه السلعة والعكس صحيح.

4- أسعار السلع الأخرى Price of Other Goods :

في سياق دراسة أسعار السلع الأخرى على الكميات المطلوبة لابد من ملاحظة تأثير كل من السلع البديلة (المنافسة) والسلع المكملة على الطلب على النحو الآتي :

أ- أسعار السلع البديلة Substitute goods :

وهي تلك السلع التي يمكن استعمالها كبدائل لبعضها البعض ويمكن إحلالها مكان السلعة الأصلية بسبب ارتفاع ثمن السلعة الأصلية. فقد يلجأ المستهلك إلى شراء الأقمشة المصنوعة الحرير الصناعي بسبب انخفاض ثمنه مقابل الأقمشة المصنوعة من الحرير الطبيعي. وبالتالي فإن العلاقة التي تربط بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وأثمان السلع البديلة هي علاقة طردية ولكن بشرط بقاء العوامل الأخرى ثابتة. ففي مثالنا السابق فإن الطلب سوف يزداد على الحرير الصناعي مما يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب إلى اليمين والعكس صحيح فإذا عاد وانخفض ثمن الحرير الطبيعي فإن منحنى طلب الحرير الصناعي سوف ينتقل إلى اليسار وتقل الكمية المطلوبة منه.

ب- أسعار السلع المكملة Complementory goods :

تعرف السلع المكملة بأنها تلك السلع التي ترتبط مع بعضها البعض لإشباع رغبة المستهلك. أي أنه من الضروري الجمع بين سلعتين أو أكثر في سبيل إشباع رغبة واحدة. ومن أمثلة ذلك معجون الأسنان وفرشاة الأسنان، والسيارة والبنزين.

فعلى سبيل المثال تعتبر سلعة البنزين مكملة للسيارة فإذا ارتفع ثمن البنزين فمن المتوقع أن يقل الطلب عليه وبالتالي فإن الطلب على المركبات سوف يقل والسبب في ذلك ارتفاع ثمن البنزين وليس نتيجة لتغير ثمن المركبات

ولا تغير العوامل الأخرى. بمعنى أن العلاقة التي تربط بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وأسعار السلع المكملة لها هي علاقة عكسية (سالبة). أي أن كلما ارتفعت أسعار السلع المكملة لسلعة ما تقل الكمية المطلوبة من هذه السلعة (الأصلية) والعكس صحيح بشرط بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

5- توقعات المستهلكين :

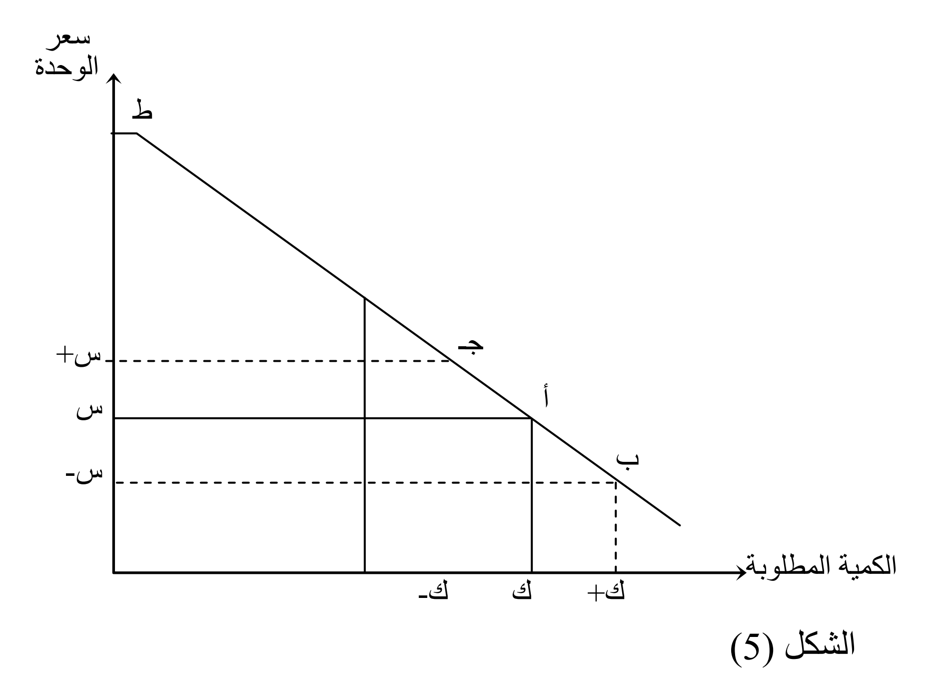
عندما يتوقع المستهلك ارتفاع سعر سلعة ما في المستقبل فإن استهلاكه لهذه السلعة سوف يزداد إذا كانت عادية ويقل إذا كانت رديئة، وعندما يتوقع انخفاض سعر سلعة ما في المستقبل فإن استهلاكه للسلعة سوف ينخفض وينخفض بالمقابل الطلب على السلع التي يستهلكها إذا كانت عادية. ويزداد الطلب على السلع إذا كانت رديئة.

التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب :

Changes in Quantity Demanded and Changes in Demand

لقد ظهر مما تم ذكره حول العوامل المؤثرة على الطلب (محددات الطلب) أن أي تغير على هذه المحددات سوف يؤدي إلى تغير الطلب على السلعة سواء بالزيادة أو النقصان كما ظهر أيضاً أن أي تغير في سعر السلعة يعمل على تغير الكمية المطلوبة. فهل بين هذين المفهومين فرق؟

إن ما يقصد بالتغير في الكمية المطلوبة (Changes in Quantity Demanded) في سلعة ما ذلك التغير الذي يحدث نتيجة ارتفاع أو انخفاض ثمن السلعة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة. ويتمثل ذلك بيانياً بالانتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى الطلب نفسه دلالة على أن العوامل المؤثرة الخارجية بقيت ثابتة. ويتضح ذلك من الشكل (5).



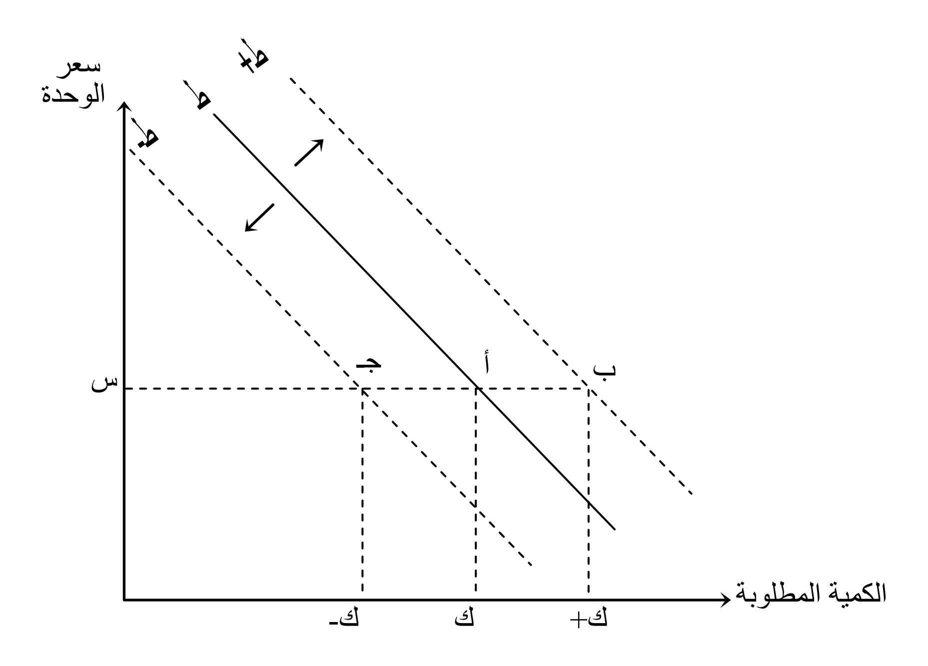
الشكل (5)

ومن الشكل يتضح ما يلي :

- عند النقطة (أ) على المنحنى (ط) كانت الكمية المطلوبة هي (ك) عند السعر (س).
- عندما انخفض السعر إلى (س-) وبقاء العوامل الأخرى ثابتة أصبحت الكمية المطلوبة (ك-) وانتقل المستهلك من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) على نفس منحنى الطلب ويعرف التغير الذي حدث في الكمية المطلوبة وقدره (ك1 ك2) باسم حالة التوسع (تمدد الكمية المطلوبة).
- عندما ارتفع سعر السلعة من (س) إلى (س+) مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة فإن الكمية المطلوبة أصبح (ك) وتحرك المستهلك من النقطة (أ) إلى (جـ) على نفس المنحنى (ط) والتغير الذي حدث في هذه الحالة وقدره (ك ك-) يعرف باسم (انكماش الكمية المطلوبة).

دار **اليـــازوري** العلميـــة

أما التغير في الطلب Changes in Demand فيقصد بها عملة الانتقال من نقطة إلى نقطة أخرى ولكن على منحنى طلب آخر ويحدث هذا نتيجة لتأثير العوامل الخارجية السالفة الذكر. ومن شأن هذه العوامل أن تؤدي إلى انتقال منحنى الطلب بأكمله إلى ناحية اليمين في حالة زيادة الطلب أو إلى أسفل ناحية اليسار في حالة نقص الطلب. ويظهر ذلك في الشكل (6) التالي :



شكل (6)

من الشكل يتضح ما يلي :

-النقطة (أ) على منحنى الطلب (ط) يتبين أن الكمية المطلوبة هي (ك) عند السعر (س) ومع افتراض بقاء السعر ثابت ولكن حدث تغير في محددات الطلب الأخرى مثل ارتفاع الدخل أو ارتفاع أثمان السلع البديلة أو تغير أذواق المستهلكين لصالح السلعة ففي هذه الحالة فإن منحنى الطلب ينتقل بأكمله إلى أعلى ناحية اليمين بحيث يصبح طلب المستهلك عند نفس السعر

الأصلي هو النقطة (ب) الواقعة على منحنى الطلب (ط+) مما يعني طلب المستهلك لكميات أكبر من السلعة ويتحدد ذلك عند (ك+). وهذا التغير الذي حدث في طلب المستهلك وقدره (ك ك+) يعرف باسم (زيادة الطلب).

-على العكس من ذلك فبالرغم من ثبات السعر إلا أن دخل المستهلك قد انخفض أو انخفضت أثمان السلع البديلة أو حتى قل تفضيل المستهلكين لهذه السلعة ففي هذه الحالة فإن منحنى الطلب ينتقل أكمله إلى أسفل باتجاه اليسار (ط-) وينحدر طلب المستهلك عند النقطة (جـ) بحيث تقل هنا الكميات المطلوبة لتصبح (ك-) والتغير الذي حدث في طلب المستهلك وقدره (ك ك-) يعرف باسم (نقص الطلب).

مرونة الطلب Elasticity of Demand :

المرونة تعني "درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة ما للتغير الحاصل في العامل المؤثر". ومن الطبيعي أن الكميات المطلوبة من سلعة ما تتغير وفقاً للتغيرات التي تحدث على العامل المؤثر. فلو افترضنا ارتفاع ثمن إحدى السلع لكان من الطبيعي الاستنتاج أن الطلب على هذه السلعة سوف ينخفض مما يؤدي إلى أحجام فئة كبيرة من المستهلكين عن شراء هذه السلعة. ولكن ما يلاحظ أن الباحث الاقتصادي لا يكتفي بمعرفة العلاقات الاتجاهية من سلعة ما ولكن يهدف إلى معرفة درجة استجابة الكمية المطلوبة من سلعة ما للتغير في العامل المؤثر والتي يمكن قياسها كمياً.

وفي علم الاقتصاد يوجد أنواع مختلفة للمرونة منها :

1-مرونة الطلب السعرية Price Elasticity of Demand.

2-مرونة الطلب التقاطعية Cross Elasticity of Demand.

3-مرونة الطلب الداخلية Income Elasticity of Demand.

1) مرونة الطلب السعرية Price Elasticity of Demand :

تعرف مرونة الطلب السعرية بأنها "مدى استجابة الكمية المطلوبة من سلعة ما للتغير الحاصل في سعر تلك السلعة" أو كما عرفها Alfred Marshal بأنها "التغير النسبي في الكمية المطلوبة من سلعة معينة على التغير النسبي في سعر تلك السلعة في فترة زمنية محددة". وبناءً عليه يمكن حساب درجة المرونة السعرية من خلال القانون الآتي :

$$\text{مرونة الطلب السعرية (د. م. ط)} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في السعر}}$$

ويمكن التعبير عنها جبرياً بالمعادلة الآتية :

$$\text{د. م. ط} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

$$\text{د. م. ط} = \frac{\Delta ك}{ك_1} \div \frac{\Delta س}{س_1}$$

$$\text{د. م. ط} = \frac{\Delta ك}{ك_1} \times \frac{س_1}{\Delta س}$$

حيث أن :

د.م.ط = درجة مرونة الطلب.

$ك_1$ = الكمية المطلوبة الأولى في الجدول.

$ك_2$ = الكمية المطلوبة التي تليها.

$س_1$ = السعر الأول المقابل للكمية الأولى.

$س_2$ = السعر الثاني المقابل للكمية الثانية.

∆ك = مقدار التغير في الكمية المطلوبة.

∆س = مقدار التغير في السعر.

عند العمل على تطبيق هذا القانون فإننا نستطيع الحصول على قيم مختلفة تتراوح بين سالب، ما لانهاية وموجب من وما لانهاية وبما أنه يتم أخذ فقط القيمة المطلقة هنا فإن درجة المرونة تتراوح بين صفر ومالانهاية. ويكن تقسيم درجات المرونة نظرياً إلى خمس حالات يمكن توضيحها على النحو الآتي :

(أ) طلب عديم المرونة Perfecily Indostic Demand Curve :

إن تغير الثمن في هذه الحالة لا يؤدي إلى تغير الكميات المطلوبة من السلع ومعامل المرونة هنا هو صفر أما منحنى الطلب فيأخذ شكل الخط المستقيم الموازي للمحور الرأسي. ومن الأمثلة عليه حالات المزاد العلني.

مثال :

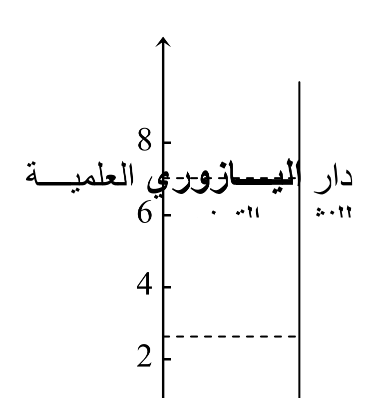
الجدول (4) الآتي يبين الكميات المطلوبة من سلعة معينة عند الأسعار المختلفة خلال فترة زمنية معينة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة :

السعر (دينار)	الكميات المطلوبة (بالوحدات)
3	4
7	4

جدول (4)

وبتطبيق القانون :

$$\text{د. م. ط} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$



$$= \frac{4-4}{4} \div \frac{3-7}{3}$$

= صفر ÷ 1.33

= | صفر |

شكل (7)

(ب) طلب لا نهائي المرونة Infinity Elastic Demand Curve :

في هذه الحالة تتغير الكميات المطلوبة من السلع والخدمات مع بقاء السعر ثابت ومعامل المرونة يساوي ما لانهاية (د.م.ط = ∞) أما منحنى الطلب فيأخذ شكل الخط المستقيم الموازي للمحور الأفقي. ومن الأمثلة على هذا النوع من المرونة شراء الدولة لبعض المحاصيل الزراعية بسعر محدد لا يتغير بغض النظر عن الكمية.

مثال:

الجدول (5) الآتي يبين الكميات المطلوبة عند السعر المحدد خلال فترة زمنية معينة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

السعر (دينار)	الكميات المطلوبة (بالوحدات)
4	3
4	7

جدول (5)



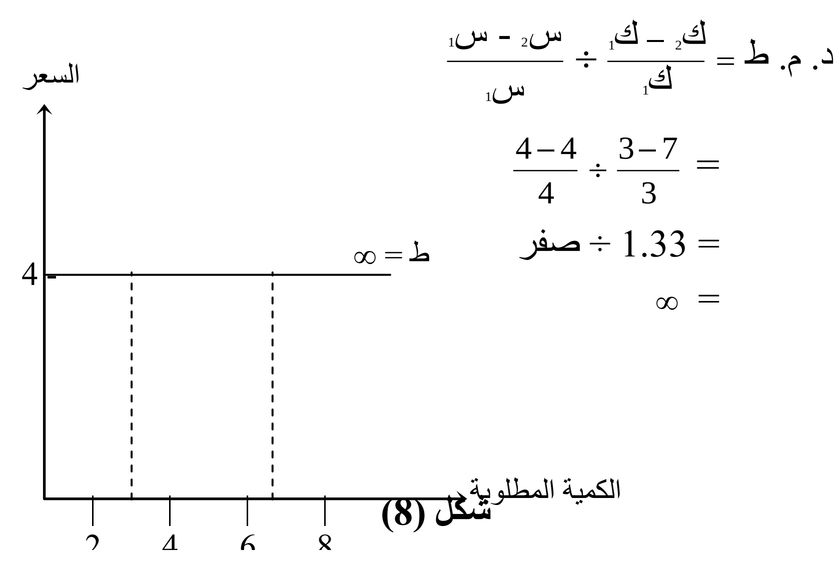
وبتطبيق القانون:

$$\text{د. م. ط} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

$$= \frac{3-7}{3} \div \frac{4-4}{4}$$

$$= 1.33 \div \text{صفر}$$

$$= \infty$$



شكل (8)

(جـ) طلب غير مرن "قليل المرونة" Inelastic Demand Curve :

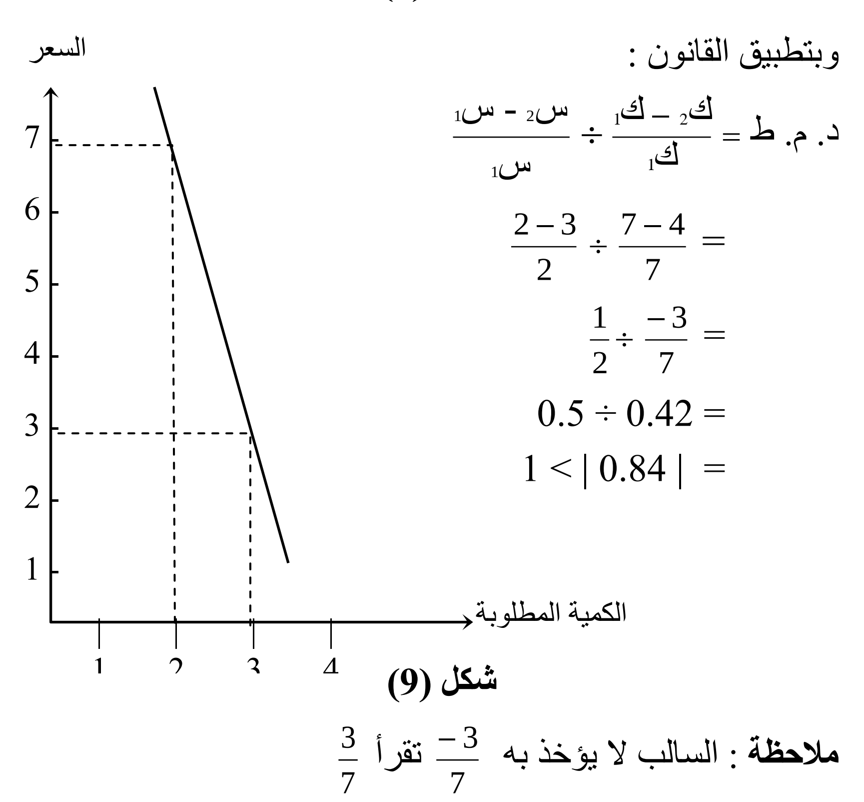
في هذه الحالة يكون التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة أقل من التغير النسبي في سعر السلعة. ومعامل المرونة العددي أقل من واحد صحيح (د. م. ط > 1) ومنحنى الطلب هنا يكون شديد الانحدار وأقرب ما يكون إلى الخط المستقيم الموازي للمحور الرأسي. ومن أمثلة ذلك السلع الضرورية للأفراد مثل الخبز فتغير سعر الخبز لا يؤثر كثيراً على الكمية المطلوبة منه.

مثال :

الجدول (6) الآتي يبين الكميات المطلوبة من سلعة ما عند الأسعار المختلفة خلال فترة زمنية معينة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

السعر (دينار)	الكميات المطلوبة (بالوحدات)
7	2
4	3

جدول (6)



وبتطبيق القانون :

د. م. ط $= \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$

$= \frac{4-7}{7} \div \frac{3-2}{2}$

$= \frac{-3}{7} \div \frac{1}{2}$

$= 0.42 \div 0.5$

$= |0.84| < 1$

شكل (9)

ملاحظة : السالب لا يؤخذ به $\frac{-3}{7}$ تقرأ $\frac{3}{7}$

(د) طلب مرن Elascic Demand :

في هذه الحالة يؤدي التغير في السعر فيه إلى تغير أكبر في الكمية المطلوبة من السلعة. ومعامل المرونة العددي أكبر من واحد صحيح (د.م.ط >

1) ومنحنى الطلب يكون بطيء الانحدار، وأقرب ما يكون إلى الخط المستقيم الموازي للمحور الأفقي. ومن أمثلة ذلك السلع الكمالية.

مثال :

الجدول (7) الآتي يبين الكميات المطلوبة من سلعة ما عند الأسعار المختلفة خلال فترة زمنية معينة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

الكميات المطلوبة (بالوحدات)	السعر (دينار)
8	4
4	5

جدول (7)

وبتطبيق القانون :

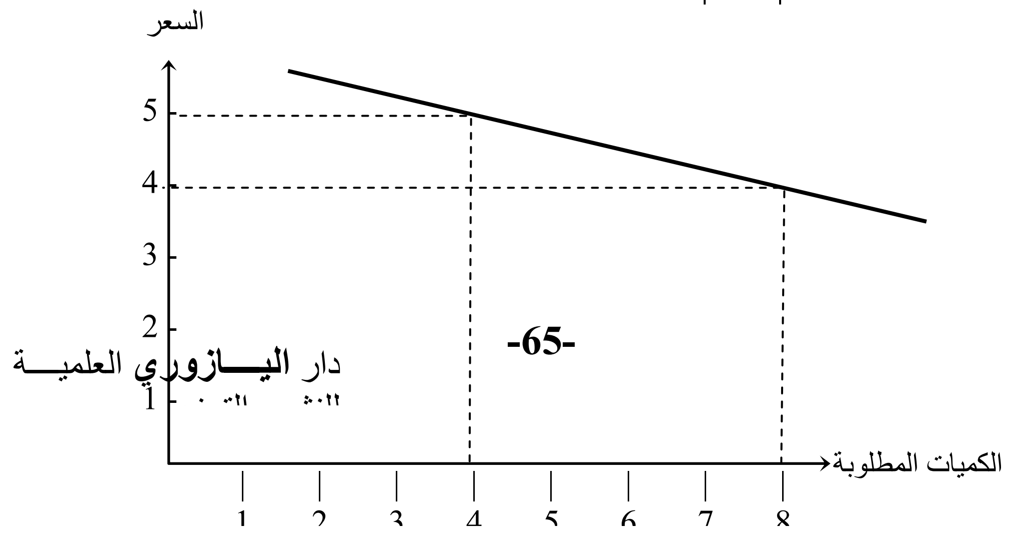
$$\text{د. م. ط} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

$$\frac{4-5}{4} \div \frac{8-4}{8} =$$

$$\frac{1}{4} \div \frac{-5}{8} =$$

$$0.25 \div 0.625 =$$

$$1 > |\,2.5\,| =$$



شكل (10)

(هـ) طلب متكافئ المرونة Unitary Elastic Demand Curve :

في هذه الحالة يكون لتغير النسبي في سعر السلعة مساوياً للتغير في الكمية المطلوبة في السلعة. ومعامل المرونة العددي يساوي واحد صحيح (د. م. ط. = 1) ومنحنى الطلب يكون متوسط الانحدار بين المحورين الرأسي والأفقي.

مثال :

الجدول (8) الآتي يبين الكميات المطلوبة من سلعة ما عند الأسعار المختلفة خلال فترة زمنية معينة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

السعر (دينار)	الكميات المطلوبة (بالوحدات)
4	8
3	10

جدول (8)

وبتطبيق القانون :

$$\text{د. م. ط} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

$$= \frac{8-10}{8} \div \frac{4-3}{4}$$

$$= \frac{2}{8} \div \frac{-1}{4}$$

$$= 0.25 \div 0.25$$

$= |1| = 1$ صحيح.

شكل (11)

العوامل المؤثرة على مرونة الطلب السعرية :

إن سبب تباين درجة مرونة الطلب السعرية من سلعة إلى أخرى يعود إلى عدة عوامل رئيسية أهمها:

1- مدى وجود بدائل للسلعة أو الخدمة :

تكون السلع أكثر مرونة في حال توفر بديل يحل محل السلعة الأصلية ويعمل على إشباع الرغبات التي يشبعها المستهلك في السلعة الأصلية. وسبب زيادة المرونة يعتمد على سهولة انتقال المستهلك إلى السلع البديلة في حالة ارتفاع أسعار السلع الأصلية وعلى مدى قوة السلعة البديلة في إشباع الرغبات.

2- أهمية السلعة أو الخدمة بالنسبة للمستهلك:

إذا كانت السلعة ذات أهمية كبيرة للمستهلك أي أنها ضرورية لا يمكن الاستغناء عنها كالدواء مثلاً فإن الطلب على هذه السلعة سيكون غير مرن حيث أنه في هذه الحالة لا يستطيع المستهلك الاستغناء عنها بل سيستمر في طلبها حتى لو ارتفع ثمنها. أما إذا كانت درجة أهمية السلعة قليلة بالنسبة للمستهلك أي يمكن اعتبارها كمالية مثل الملابس الجديدة فإن الطلب عليها يكون مرناً بمعنى أن الكميات المطلوبة تتأثر بدرجة كبيرة نتيجة لتغير السعر.

3- نسبة الدخل المنفق على السلعة إلى إجمالي دخل المستهلك :

لحجم دخل المستهلك علاقة بالنسبة لكبر أو صغر مرونة الطلب على السلع والخدمات. فكلما كان نصيب السلعة في دخل المستهلك قليل كلما كان الطلب عليها غير مرن بسبب الجزء المخصص للإنفاق على هذه السلعة يشكل جزء بسيط من دخل المستهلك (أقلام الرصاص).

أما إذا احتلت السلعة نصيباً كبيراً من دخل المستهلك فالطلب عليها سوف يكون مرناً حيث أي تغير في سعرها مهما قل سيكون له أثر واضح على الكمية المطلوبة منه (السيارات).

4- حجم دخل المستهلك :

كلما زاد حجم دخل المستهلك كلما قل إحساسه بالعبء الذي يتحمله عند التضحية بالوحدات النقدية التي يقدمها كثمن للسلع التي يشتريها. ولهذا فإن أي تغير قد يحدث في ثمن السلعة فإن استجابة المستهلك ذي الدخل الكبير لهذا التغير تكون أقل من استجابة المستهلك الأقل دخلاً. بمعنى أن مرونة الطلب عند المستهلك الغني أقل من مرونة طلب المستهلك الفقير.

5- طول الفترة الزمنية :

في أغلب الأحيان يتكون للمستهلك عادات استهلاكية محددة لا يمكن تغييرها إلا بعد مرور فترة زمنية طويلة. فالتغير في عادات المستهلك قد تمتد لفترة زمنية طويلة ومع انقضاء مدة أكبر واستمرار السعر في الانخفاض يصبح المجال أوسع أمام المستهلك إلى تغيير عاداته الاستهلاكية بالتدريج. وبالتالي فإن التغير في الكمية المطلوبة يكون أكبر بعد مدة من حدوث هذا التغير. لذا يمكن التوقع بوجود علاقة طردية بين طول الفترة الزمنية والمرونة. بمعنى أن المرونة السعرية للطلب تقل في الفترة القصيرة وتزيد في الفترة الطويلة.

6- درجة تكامل السلعة مع غيرها من السلع الأخرى :

كلما ازدادت درجة تكامل السلعة مع غيرها من السلع، بمعنى أن استهلاك السلع التكميلية يشكل ضرورة ملحة كلما قلت استجابة الكمية التي يطلبها المستهلك منها للتغير في ثمنها، أي كلما قلت مرونة الطلب عليها. فالبنزين مثلا، يرتبط استخدامه بحركة السير واستخدامه في مختلف وسائل النقل، فمن غير المتوقع انخفاض الكميات المطلوبة منه بدرجة كبيرة عند ارتفاع ثمنه. وعلى العكس من ذلك، فإذا قلت درجة تكامل السلعة مع غيرها من السلع زادت مرونة الطلب عليها.

(2) مرونة الطلب التقاطعية (التبادلية) Cross Elasticity of Demand:

تعرف مرونة الطلب التقاطعية بأنها "عبارة عن مدى استجابة الكميات المطلوبة من سلعة معينة نتيجة تغيرات أسعار السلع الأخرى الذي قد تكون مكملة أو بديلة لتلك السلعة".

دار اليازوري العلمية

بمعنى أنها مقياس يقيس مدى استجابة التغيرات في الطلب على سلعة ما للتغيرات في ثمن سلعة أخرى مرتبطة بها، مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

وتقاس مرونة الطلب التقاطعية من خلال القانون المستخدم في قياس (م)

$$\text{د. م. ط} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

$$\text{د. م. ط} = \frac{\Delta ك}{ك_1} \div \frac{\Delta س}{س_1}$$

$$\text{د. م. ط} = \frac{\Delta ك}{ك_1} \times \frac{س_1}{\Delta س}$$

حيث :

د. م. ط. ت = درجة مرونة الطلب التقاطعية.

قد تكون قيمة مرونة الطلب التقاطعية موجبة أو سالبة. فإذا كان موجباً فهذا يعني أن التغير في لكمية المطلوبة من السلعة يكون في نفس اتجاه التغير في سعر السلعة الأخرى، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها. وفي هذه الحالة يقال أن السلعتان بديلتان. وتتوفر هذه الحالة عندما يؤدي الانخفاض في استهلاك إحداهما بسبب ارتفاع سعرها إلى زيادة استهلاك السلعة الأخرى مثل الحرير الطبيعي والحرير الصناعي.

أما إذا كانت مرونة الطلب التقاطعية سالبة فهذا يعني إن التغير في الكمية المطلوبة من السلعة يكون بعكس اتجاه التغير في سعر السلعة الأخرى وفي هذه الحالة يقال أن السلعتان متكاملتان. وتكون كذلك عندما يؤدي استهلاك السلعة الأولى زيادة استهلاك السلعة الثانية مثل الكهرباء، والأدوات الكهربائية ولابد

من الإشارة إلى أنه إذا كانت مرونة الطلب التقاطعية – صفر فالسلعتان تكونان مستقلتان لا يوجد بينهما أي علاقة.

مثال (1) :

الجدول (9) الآتي يبين الكميات المطلوبة في سلعة ما عند الأسعار المختلفة خلال فترة زمنية معينة :

سعر السلعة (دينار)	الكمية المطلوبة (بالوحدات)
6	18
5	16

جدول (9)

وبتطبيق القانون :

$$\text{د. م. ط} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

$$= \frac{18-16}{18} \div \frac{6-5}{6}$$

$$= \frac{-2}{18} \div \frac{-1}{6}$$

$$= (-0.1111) \div (-0.1666) = 0.666.$$

بما أن مرونة الطلب التقاطعية موجبة، هذا يعني أن السلعتين بديلتين لبعضهما.

مثال (2) :

الجدول (10) الآتي يبين الكميات المطلوبة من سلعة ما عند الأسعار المختلفة خلال فترة زمنية معينة.

سعر السلعة (دينار)	الكمية المطلوبة (بالوحدات)
15	20
20	15

جدول (10)

وبتطبيق القانون :

$$\text{د. م. ط} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

$$= \frac{15 - 20}{20} \div \frac{20 - 15}{15}$$

$$= \frac{-5}{20} \div \frac{5}{15}$$

$$= (-0.25) \div 0.333 = -0.75$$

يلاحظ بأن إشارة معامل المرونة سالب مما يدل على العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعر السلعة المكملة، أي أن السلعتين مكملتين لبعضهما. ولكن كما هو معروف فإن الإشارة السالبة يتم إهمالها عند التعبير عن درجة المرونة.

(3) مرونة الطلب الدخلية Income Elascicity of Demand :

تعرف مرونة الطلب الدخلية بأنها مدى استجابة التغيرات في الطلب على السلع والخدمات للتغيرات في دخل المستهلك، مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة. والعلاقة كما تم الإشارة إليها سابقاً بين الدخل والكمية المطلوبة من سلعة ما هي علاقة طردية في حال كانت السلع عادية. وتكون علاقة عكسية إذا كانت السلع رديئة فإن زيادة الدخل تؤدي إلى نقص الكمية المطلوبة منها.

وتقاس مرونة الطلب الدخلية بالتغير النسبي في الكمية المطلوبة مقسوماً على التغير النسبي في الدخل، أي أن :

$$\text{مرونة الطلب الدخلية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في الدخل}}$$

ويمكن التعبير عنها جبرياً كالآتي :

$$\text{د. م. ط. ي} = \frac{\Delta \text{ك}}{\text{ك}_1} \div \frac{\Delta \text{ي}}{\text{ي}_1}$$

$$\text{د. م. ط. ي} = \frac{\text{ك}_2 - \text{ك}_1}{\text{ك}_1} \div \frac{\text{ي}_2 - \text{ي}_1}{\text{ي}_1}$$

حيث :

Δي = مقدار التغير في الدخل.

ي = الدخل

Δك = مقدار التغير في الكميات المطلوبة.

ك = الكمية المطلوبة.

وتختلف درجات المرونة على سلعة معينة باختلاف مستويات الدخل ونوعية السلعة. فالمرونة تكون إيجابية بالنسبة للسلع العادية بينما تكون درجة المرونة الدخلية سلبية بالنسبة للسلع الرديئة.

ويمكن تصنيف السلع إلى ما يلي :

- سلع ذات مرونة عالية (د.م.ط.ي < 1) وهي السلع الكمالية حيث أنها تتأثر كثيراً في التغيرات التي تحدث على الدخل (اتجاه طردي).
- السلع الضرورية والتي لا يتأثر الطلب عليها بتغير الدخل ومرونة الطلب الدخلية لا تتأثر بمستوى الدخل وتكون منخفضة (د.م.ط.ي > 1).

- السلع الرديئة، ومرونة الطلب الدخلية تكون أقل من الواحد صحيح أوان تكون صفر.

مثال (1) :

الجدول (11) الآتي يبين الكميات المطلوبة من سلعة ما عند مستويات الدخل المختلفة الثبات جميع العوام الأخرى :

الدخل (ي)	الكمية المشتراة (بالوحدات)
100	10
200	20

جدول (11)

وبتطبيق القانون :

$$\text{د. م. ط. ي} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{ي_2 - ي_1}{ي_1}$$

$$= \frac{100-200}{100} \div \frac{10-20}{10}$$

$$= \frac{100}{100} \div \frac{10}{10} = 1 \div 1 = 1$$

كما يلاحظ فإن معامل المرونة واحد صحيح (1+) مما يعني أن زيادة الدخل تؤدي إلى زيادة الكميات المشتراة كما ويعني أن السلعة عادية.

مثال (2) :

الجدول (12) الآتي يبين الكميات المطلوبة من سلعة ما عند مستويات الدخل المختلفة مع ثبات العوامل الأخرى.

الدخل (ي)	الكمية المشتراة (بالوحدات)
200	20
300	40

جدول (12)

وبتطبيق القانون :

$$\text{د. م. ط. ي} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{ي_2 - ي_1}{ي_1}$$

$$= \frac{300 - 200}{200} \div \frac{40 - 20}{20}$$

$$= \frac{100}{100} \div \frac{20}{20} = 0.5 \div 1 = 0.5$$

أيضاً هنا درجة المرونة الدخلية تعني أن السلعة عادية لأن مرونـة الطلب أُقل من واحد صحيح وموجبة.

مثال (3) :

الجدول (13) الآتـي يبين الكميات المطلوبـة من سلعة مـا عند مستويات الدخل المختلفة مع ثبات العوامل الأخرى.

الدخل (ي)	الكمية المشتراة (بالوحدات)
300	30
400	15

جدول (13)

وبتطبيق القانون :

$$\text{د. م. ط. ي} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{ي_2 - ي_1}{ي_1}$$

$$= \frac{400 - 300}{300} \div \frac{15 - 30}{30}$$

$$= \frac{100}{300} \div \frac{-15}{30}$$

$$= 0.3333 \div 0.5 = -0.666$$

يعني أن السلعة رديئة لأن مرونة الطلب الدخلية أقل من الصفر وسالبه.

اشتقاق منحنى الطلب :

يمكن اشتقاق منحنى الطلب للسوق من خلال التجميع الأفقي لطلبات المستهلكين الأفراد على السلعة المحددة. بمعنى أن الكمية المطلوبة من السلع والخدمات التي يطلبها المستهلكين عند السعر المحدد تمثل الطلب الكلي للسوق. فلو افترضنا مثلاً أن سوق السلعة يتكون من ثلاث مستهلكين فإنه في البداية يجب إيجاد جدول طلب كل مستهلك على حده ومن ثم نقوم بجمع الجداول الثلاثة للحصول على الطلب الكلي للسوق.

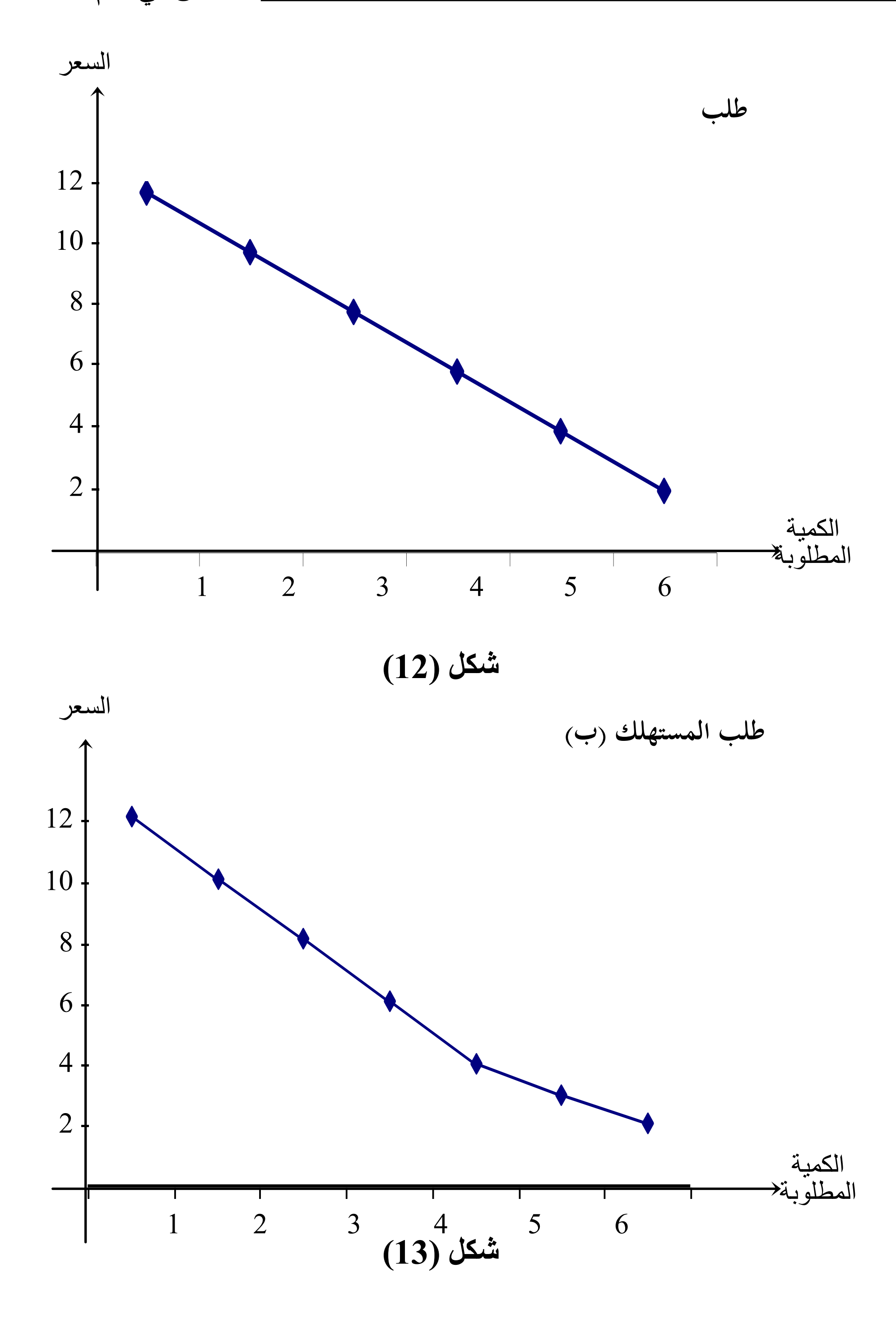
السعر (بالدينار)	الكميات المطلوبة من السلعة			مجموع طلب السوق
	المستهلك أ	المستهلك ب	المستهلك ج	
12	1	صفر	صفر	1
10	2	1	صفر	3
8	3	2	1	6
6	4	3	3	10

السعر (بالدينار)	الكميات المطلوبة من السلعة			مجموع طلب السوق
	المستهلك أ	المستهلك ب	المستهلك ج	
4	5	4	5	14
2	6	6	5	17

جدول (14)

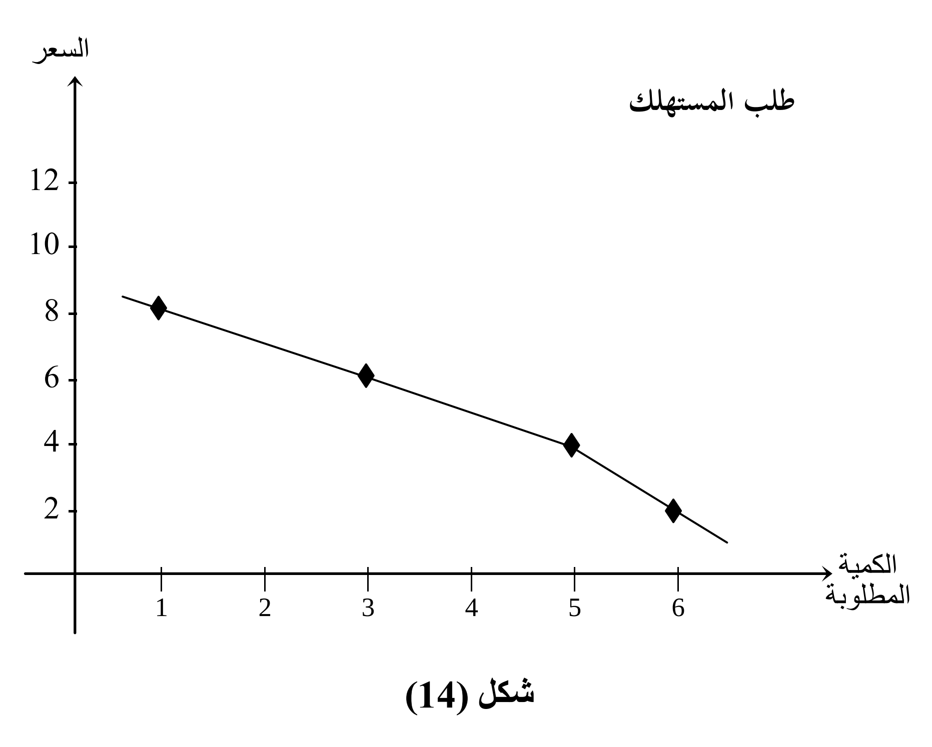
نلاحظ أنه عندما كان سعر السلعة (12) دينار كان استهلاك الفرد الأول وحدة واحدة فقط بينما استهلاك الفرد (ب) و (جـ) كان صفر وبالتالي فإن الاستهلاك الكلي للسوق سوف يساوي (1). ولكن مع انخفاض السعر حتى وصل إلى (2) دينار نرى أن استهلاك كل من المستهلكين الثلاثة على التوالي (6)(6)(5) وبالتالي فإن الاستهلاك الكلي للسوق سوف يكون(17) وحدة.

ومن خلال الجدول السابق يمكن رسم منحنى طلب كل فرد على حدى ومن ثم رسم منحنى طلب السوق كله ليتبين أن منحنى السوق هو التجمع الأفقي لمنحنيات الطلب الفردية.

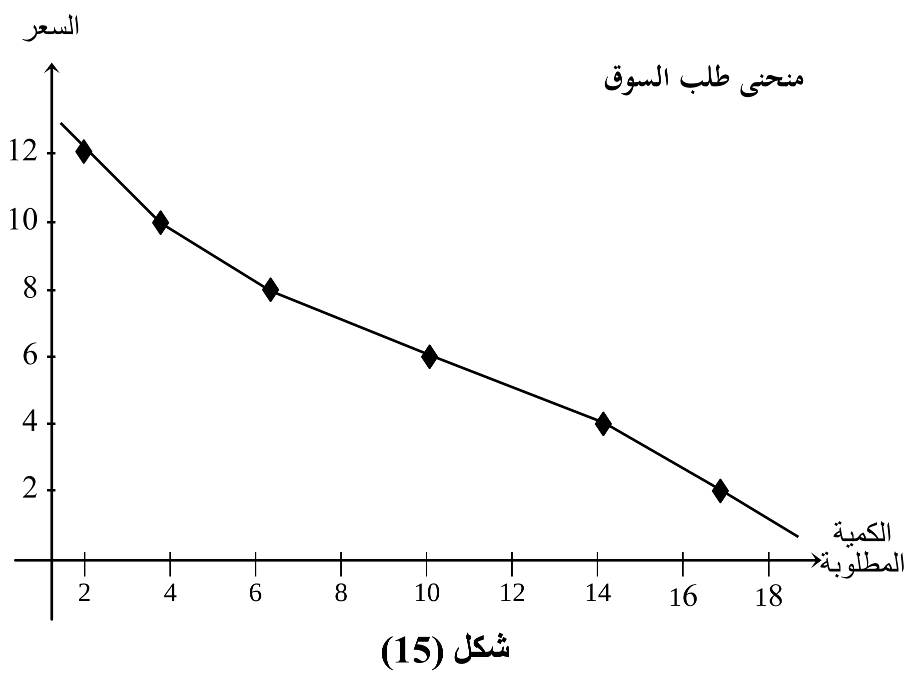

السعر
طلب
12
10
8
6
4
2
الكمية المطلوبة
1
2
3
4
5
6
السعر
طلب المستهلك (ب)
12
10
8
6
4
2
الكمية المطلوبة
1
2
3
4
5
6

شكل (12)

شكل (13)


السعر
طلب المستهلك
12
10
8
6
4
2
1
2
3
4
5
6
الكمية المطلوبة

شكل (14)


السعر
منحنى طلب السوق
12
10
8
6
4
2
2
4
6
8
10
12
14
16
18
الكمية المطلوبة

شكل (15)

إن جميع خصائص الطلب تنطبق على طلب السوق فرسم منحنى الطلب للسوق يتم بناءً على ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب ويلاحظ أن منحنى الطلب للسوق ينحدر من أعلى إلى أسفل ويتجه من اليسار إلى اليمين وهو أيضاً سالب الميل مما يؤكد أنه يخضع أيضاً لقانون تناقص النفقة الحدية.

الوحدة الرابعة

نظرية العرض *Supply Theory*

الوحدة الرابعة
نظرية العرض Supply Theory

مفهوم العرض

إن نظرية العرض تقوم باستعراض جانب مهم من السوق ألا وهو الجانب الذي يمثل المنتجين أو البائعين الذين لابد أن تتوفر لديهم المقدرة، للقيام بمهمات الإنتاج أو البيع للعمل على تحقيق هذه النظرية.

ويعرف العرض بأنه العلاقة الذي يبين مقدار الكميات من السلع والخدمات التي يرغب المنتجون عرضها وبيعها في السوق عند سعر معين وخلال فترة زمنية محددة.

وعند النظر إلى التعريف السابق نستطيع أن نستنتج الملاحظات الآتية:

أ- توفر الرغبة والقدرة على إنتاج وعرض السلعة.

فالرغبة لا تكفي وحدها لضمان نجاح عملية العرض وكذلك القدرة لا تكفي أن توفرت بمفردها. لذلك لابد من الجمع بين الرغبة والمقدرة على ذلك لأن رغبة المنتج بعرض سلعه محددة دون مقدرته على توفيرها تحول بينه وبين إنجاز هذه المهمة.

ب- ارتباط العرض بفترة زمنية محددة.

على المنتج العمل على تحديد فترة زمنية لعرض منتجاته وخاصة أن الكميات المعروضة تتأثر بالفترة الزمنية بشكل واضح. ويمكن أن تتوفر فترات

دار اليازوري العلمية

زمنية مختلفة تتراوح بين قصيرة ومتوسطة وطويلة. فبينما في المدة القصيرة لا يتوفر متسع من الوقت أمام المنتجين لزيادة الكمية المنتجة وبالتالي زيادة الكميات المعروضة أما الفترة المتوسطة فتسمح باستغلال جزء من عناصر الإنتاج كزيادة الأيدي العاملة لزيادة الكميات المنتجة وأخيراً في الفترة الطويلة فإن المجال يكون مفتوحاً لزيادة كافة عناصر الإنتاج وتطوير الطاقة الإنتاجية.

ويمكن صياغة دالة العرض والتي هي عبارة عن العلاقة الدالية التي تربط المتغير التابع (الكمية المعروضة) بالمتغير المستقل (محددات العرض) على النحو الآتي:

ك $_{ع}$= د(س، أ، جـ، ض، ت....).

حيث أن:

ك $_{ع}$= الكمية المعروضة

س= سعر السلعة

أ= أسعار عناصر الإنتاج

جـ= المستوى الفني للإنتاج

ض= الضرائب

ت= التكنولوجيا

وعند بحث العلاقة بين الكمية المعروضة من السلعة وثمنها فقط مع بقاء العوامل الأخرى على حالها (محددات العرض) تصبح الكمية المعروضة دالة في ثمن السلعة فقط وتكون دالة العرض في هذه الحالة كالآتي:

ك $_{ع}$= د (س)

قانون العرض Law of Supply

ينص قانون العرض (على أنه هناك علاقة طردية بين الكمية المعروضة من سلعة ما وبين سعر هذه السلعة) فمع ارتفاع ثمن السلعة فإن المعروض منها سوف يزداد أملاً من المنتج أو البائع تحقيق أقصى قدر ممكن من الأرباح خلال هذه الفترة الزمنية. وبعكس ذلك مع انخفاض أثمان السلع تتوفر رغبة لدى المنتجين بعدم عرض المزيد من السلع التي يمتلكونها لقناعتهم بأن ذلك سوف يؤدي إلى فقدان جزء من أرباحهم.

جدول العرض Supply Schedule

يعرف جدول العرض بأنه ذلك الجدول الذي يبين العلاقة الطردية بين الكميات المعروضة من سلعة ما عند مستويات الأسعار المختلفة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة في خلال فترة زمنية معينة. ويلاحظ ذلك من الجدول(15):

جدول العرض

السعر (دينار)	الكمية المعروضة (وحدات)
30	60
25	50
20	40
15	30
10	20
5	10

دار اليــازوري العلميــة

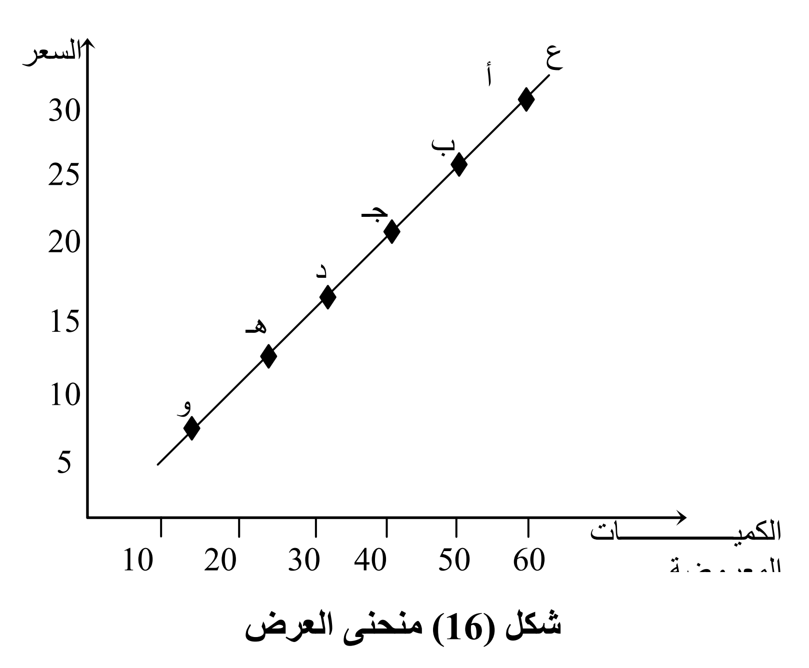
جدول(15)

يتضح من الجدول ظهور العلاقة الطردية بين الكمية والسعر فعندما كان السعر 30 دينار كانت الكميات المعروضة هي (60) وحدة ومع انخفاض السعر إلى (5) دنانير انخفضت الكمية المعروضة لتصبح (10) وحدات فقط.

منحنى العرض Supply Curve

يعتر منحنى العرض عبارة عن التمثيل البياني لجدول العرض. ويتم ذلك بوضع الأسعار على المحور العامودي والكميات المعروضة على المحور الأفقي لنحصل على منحنى العرض.

وبتطبيق ما ورد من معلومات في الجدول السابق نحصل على المنحنى الآتي كما هو مبين في الشكل البياني رقم (16).



شكل (16) منحنى العرض

من الرسم البياني تظهر العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة بكل وضوح، فالنقطة (أ) تشير للحالة الأولى في الجدول أي عندما كان السعر (30) دينار والكمية المعروضة (60) وحدة بينما عند السعر (25) دينار يظهر أن الانخفاض كذلك حدث في الكميات المعروضة ليصل إلى (50) وحدة وهكذا حتى يتشكل منحنى العرض. وبناءاً على ما ذكر يمكن تحديد أهم خصائص منحنى العرض على النحو الآتي:

1- يتجه منحنى العرض من الأسفل إلى الأعلى ومن اليسار إلى اليمين.

إشارة إلى زيادة الكميات المعروضة من السلعة مع ارتفاع سعرها والعكس صحيح.

2- منحنى العرض له ميل موجب.

العوامل التي تؤثر على العرض (محددات العرض)

Determinants of Supply

يتعرض منحنى العرض لعدد من العوامل الخارجية والتي تؤثر عليه وتعمل بشكل خاص بنقل منحنى العرض إلى اليسار أو إلى اليمين ومن أبرز هذه العوامل الآتي:

1- أسعار عناصر الإنتاج Input Prices

تلعب أسعار عناصر الإنتاج دوراً كبيراً في وضع منحنى العرض. فمع ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية فإن ذلك سوف يؤدي إلى التأثير على هامش الأرباح وبالتالي انخفاضها حيث أن تكاليف الإنتاج سوف ترتفع مما تدفع المنتج إلى التقليل من الكميات المعروضة مما يعني انتقال منحنى العرض إلى اليسار بينما إذا انخفضت أثمان عناصر الإنتاج

فـإن ذلـك سـوف يـؤدي بـالمنحنى إلـى اليسـار. بينمـا إذا انخفضـت أثمـان عناصـر الإنتاج فإن ذلك سوف يؤدي إلى تخفيض التكلفة الإنتاجيـة ممـا يـدفع المنـتج إلـى زيادة الكميات المنتجة وبالتالي زيـادة الكميـات المعروضـة لثقـة المنـتج فـإن ذلـك سوف يؤدي إلى زيادة في الأرباح المتوقعة مما يـؤدي إلـى نقـل منحنـى العـرض إلى اليمين. ويلاحظ هنا أن العلاقـة طرديـة بـين أسـعار عناصـر الإنتـاج والكميـة المعروضـة من السلع والخدمات.

2- المستوى الفني للإنتاج Thechnology

يعتبر المستوى الفني للإنتاج ذو أثر فعال في التـأثير علـى تكـاليف العمليـة الإنتاجية وبالتالي بيان الأثر على منحنى العرض. واسـتخدام أو إحـلال الوسـائل التقنية الحديثة في العمليات الإنتاجية يعمل على تخفيض تكلفة الوحـدات المنتجـة واختصـار الـزمن الـلازم لـذلك ممـا يمكـن المنـتج علـى عـرض كميـات أكبـر مـن السلع والخدمات وتحقيق أرباح أكبر وبالتالي انتقال منحنى العرض إلـى اليمـين. بينمـا الحفـاظ أو اللجـوء علـى الوسـائل التقنيـة القديمـة يعمـل علـى عـدم اسـتغلال عناصـر الإنتـاج بشـكل مناسـب ممـا يـؤدي إلـى إبطـاء العمليـة الإنتاجيـة وزيـادة تكـاليف الوحـدات المنتجـة وبالتـالي انخفـاض الأربـاح المتوقعـة ممـا يعنـي انتقـال منحنـى العـرض إلـى اليسـار. ممـا يعنـي أن العلاقـة بـين المسـتوى الفنـي للإنتـاج والكميات المعروضة من السلع والخدمات هي علاقة طردية.

3- السياسة المالية للدولة (الضرائب والإعانات) Taxes and Subsidies

تعمل الدولة في كثير من الأحيان في التأثير على النشاط الاقتصادي وذلك من خلال اتباع سياسات مالية مختلفة تعمل علـى الزيـادة أو التقليـل مـن الكميـات المعروضة. فلجوء الدولة إلى فرض ضرائب مختلفة على الوحدات المنتجـة مـن المؤسسات المختلفة يعمل علـى زيـادة تكلفـة تلـك الوحـدات ممـا يـؤدي إلـى تقليـل

الأرباح المتوقعة وبالتالي انخفاض الكميات المعروضة من السلع والخدمات. مما يعني انتقال منحنى العرض إلى اليسار. بينما في حال قامت الدولة بمد يد العون إلى المنتجين من خلال تقديم الإعانات المختلفة كتحمل الدولة جزء من تكاليف الإنتاج فإن ذلك يعمل على تخفيض تلك التكاليف الإنتاجية للسلع والخدمات مما يدفع المنتج إلى زيادة الإنتاج ومضاعفة الكميات المعروضة لأمله في تحقيق أرباح مناسبة. مما يعني انتقال منحنى العرض إلى اليمين وبالتالي فإن العلاقة ما بين الضرائب والكميات المعروضة هي علاقة عكسية بينما العلاقة بين المعونات والكميات المعروضة هي علاقة طردية.

4- تنبؤات المنتجين بالأسعار المستقبلية:

في حال توفرت المعلومات الكافية لدى المنتجين عن التوقعات المستقبلية لأسعار السلع والخدمات فإن ذلك يوفر إمكانية اتخاذ القرار بزيادة الكميات المعروضة أو تخفيضها. ففي حال كانت التنبوءات تشير إلى أن أسعار السلع سوف ترتفع في المستقبل فإن ذلك سوف يدفع المنتجين إلى التقليل في الكميات المعروضة مما يؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى اليسار أملاً في تحقيق أرباح أكبر. ولكن إذا كانت تلك التنبوءات تشير إلى أن الأسعار سوف تنخفض فإنهم سوف يعملون على زيادة الكميات المعروضة لتجنب الخسائر مما يؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى اليمين إشارة إلى زيادة الكميات المعروضة. ويلاحظ هنا بأن العلاقة ما بين تنبوءات المنتجين المستقبلية لأسعار السلع والخدمات والكميات المعروضة هي علاقة عكسية.

5- عدد البائعين والمنتجين Number of sellers

مما لا شك فيه أن زيادة عدد البائعين أو المنتجين سوف يؤدي إلى زيادة الكميات المعروضة من السلع والخدمات وبالتالي انتقال منحنى العرض إلى

اليمين. أما في حل قل عدد هؤلاء فإن ذلك سوف يعرض الكميات المعروضة من السلع والخدمات إلى النقصان مما يعني انتقال منحنى العرض إلى اليسار. وتظهر هنا العلاقة الطردية ما بين عدد البائعين والكميات المعروضة من السلع والخدمات.

6- أسعار السلع الأخرى:

إن ارتفاع أسعار السلع الأخرى يؤدي إلى انخفاض سعر السلعة الأصلية مما يعني أن الاستمرار في إنتاج هذه السلعة قد يشكل خسارة له مما يدفعه إلى التوقف أو التخفيض من الكميات المنتجة وبالتالي انخفاض الكميات المعروضة منها. أما إذا انخفضت أسعار السلع الأخرى فذلك يعني ارتفاع في سعر السلعة الأصلية مما يدفع المنتج إلى زيادة الكميات المعروضة منها لتحقيق أكبر قدر ممكن من الإرباح. وهكذا تبدو العلاقة العكسية واضحة ما بين الكميات المعروضة من السلعة الأصلية وأثمان السلع الأخرى.

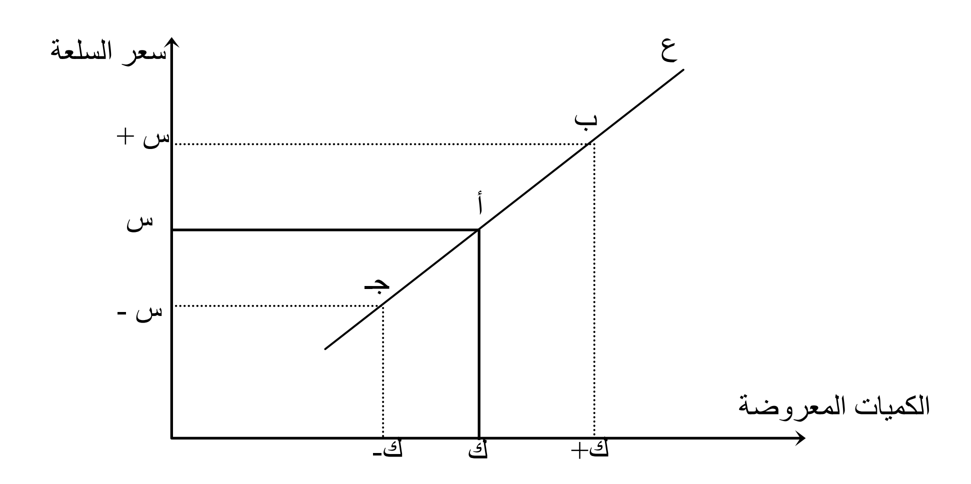
التغير في العرض والتغير في لكمية المعروضة

Change in Supply and Change in Quantity Supplied

لقد ظهر مما تم ذكره حول العوامل المؤثرة على العرض إن أي تغير على هذه العوامل سوف يؤدي إلى تغير العرض على السلعة سواء بالزيادة أو النقصان. كما ظهر أيضاً أن أي تغير في سعر السلعة يعمل على تغير الكمية المعروضة. فهل بين هذين المفهومين فرق؟

أن ما يقصد بالتغير في الكمية المعروضة Change in Quantity Supplied من سلعة ما ذلك التغير الذي يحدث نتيجة ارتفاع أو انخفاض سعر السلعة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة. ويتمثل ذلك بيانياً بالانتقال من نقطة إلى

أخرى على منحنى العرض نفسه دلالة على أن العوامل المؤثرة الخارجية بقيت ثابتة ويتضح ذلك من الشكل (17).

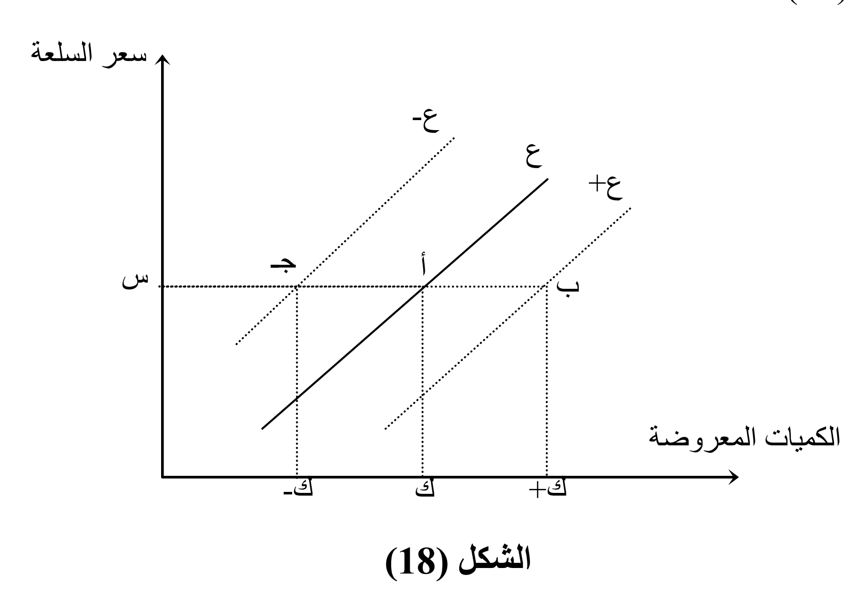


الشكل (17)

ومن الشكل (17) يتضح ما يلي:

- عند النقطة (أ) على المنحنى (ع) كانت الكمية المعروضة هي (ك) عند السعر (س).
- عندما ارتفع سعر السلعة إلى (س +) مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة فإن الكمية المعروضة أصبحت (ك+) وتحرك المستهلك من النقطة (أ) إلى (ب) على نفس المنحنى. والتغير الذي حدث في هذا الحالة وقدرة (ك ك+) يعرف باسم حالة التوسع (تمدد الكمية المعروضة).
- عندما انخفض السعر إلى (س -) مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة أصبحت الكمية المعروضة (ك-) وانتقل المستهلك من (أ) إلى (جـ) على نفس منحنى العرض. والتغير الذي حدث في هذه الحالة وقدرة (ك ك-) يعرف باسم (انكماش الكمية المعروضة).

أما التغبير في العرض Change in supply فيقصد بها عملية الانتقال من نقطة إلى نقطة أخرى ولكن على منحنى عرض آخر ويحدث هذا نتيجة لتأثير العوامل الخارجية. ومن شأن هذه العوامل أن تؤدي إلى انتقال منحنى العرض بأكمله إلى ناحية اليمين في حاله زيادة الكميات المعروضة وانتقال المنحنى بأكمله إلى ناحية اليسار في حالة نقصان الكميات المعروضة. ويظهر ذلك في الشكل (18):



الشكل (18)

من الشكل (18) يتضح ما يلي:

- النقطة (أ) على منحنى العرض (ع) تبين أن الكمية المعروضة هي (ك) عند السعر (س) ومع افتراض بقاء السعر ثابت ولكن حدث تغيير في محددات العرض الأخرى مثل زيادة عدد المنتجين أو تنبؤات إيجابية للمنتجين أدت إلى انتقال منحنى العرض بأكمله إلى ناحية اليمين بحيث أصبح عرض الكميات من السلع والخدمات عند نفس السعر (س) هو النقطة (ب) والواقعة على منحنى العرض (ع+) مما يعني إقدام المنتج على عرض

كميات أكبر من السلع والخدمات حيث يتحدد ذلك عند الكمية (ك+).

- على العكس من ذلك فبالرغم من ثبات الأسعار إلا أن أعداد المنتجين قد قلت بالإضافة إلى سلبية التنبؤات فإن ذلك يؤدي إلى نقص العرض ويتمثل ذلك في انتقال منحنى العرض إلى أعلى ناحية اليسار ليتخذ الوضع (ع-). وعندئذ يتحدد العرض من السلع والخدمات عند النقطة (جـ) لتصبح الكميات المعروضة هي (ك-). وفي هذه الحالة يكون المنتج مستعداً لعرض كميات اقل من السلع عند نفس السعر الأصلي (س).

مرونة العرض السعرية Price Elasticity of Supply

ما يقصد بمرونة العرض السعرية هو مدى استجابة الكمية المعروضة من سلعة ما نتيجة للتغير في سعرها.

فدرجة تأثر الكميات المعروضة بتغير السعر تختلف من سلعة إلى أخرى. فهناك سلع شديد الحساسية لتغير السعر. فمع تغير السعر تتغير الكميات المعروضة من السلع والخدمات بدرجة كبيرة. بينما يوجد سلع اقل حساسية فلا تتغير الكميات المعروضة من السلع والخدمات مع تغير السلع.

وتقاس درجة مرونة العرض من خلال العلاقة التالية:

$$\text{درجة مرونة العرض السعرية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في الثمن}}$$

ويمكن التعبير عن هذه العلاقة بالرموز على النحو التالي:

$$\text{د. م. ع} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

$$\text{د.م.ع} = \frac{\Delta ك}{ك_1} \div \frac{\Delta س}{س_1}$$

$$\text{د.م.ع} = \frac{\Delta \text{ك}}{\text{ك}_1} \times \frac{\text{س}_1}{\Delta \text{س}} \quad \text{أو} \quad \frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{س}} \times \frac{\text{س}_1}{\text{ك}_1}$$

حيث أن:

ك$_1$= الكمية المعروضة السابقة

ك$_2$= الكمية المعروضة الحالية

س$_1$= السعر السابق

س$_2$= السعر الحالي

Δك= مقدار التغير في الكمية المعروضة

Δ س= مقدار التغير في السعر

قيمة معامل مرونة العرض السعرية محصورة ما بين الصفر والمالانهاية وذلك بسبب طبيعة العلاقة الموجبة بين السعر والكمية المعروضة مما يعني أن مرونة العرض دائماً موجبة.

ويمكن تقسيم درجات مرونة العرض إلى خمس حالات يمكن توضيحها على النحو الآتي:

(أ) عرض عديم المرونة Perfectly Inelastic Supply

هو ذلك العرض الذي لا تتغير فيه الكمية المعروضة مهما تغير السعر، حيث أن معامل المرونة في هذه الحالة يساوي صفر أما المنحنى فيأخذ شكل الخط المستقيم الموازي للمحور الرأسي ومن الأمثلة عليه حالات المزاد العلني.

مثال:

الجدول (16) التالي يبين الكميات المعروضة من سلعة ما عند الأسعار المختلفة لنفس السلعة خلال فترة زمنية معينة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

السعر (دينار)	الكميات المعروضة (وحدات)

7	6
7	8

جدول (16)

وبتطبيق القانون:

$$د.م.ع = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

$$د.م.ع = \frac{7-7}{7} \div \frac{8-6}{6}$$

د.م.ع = صفر ÷ 0.333 = | صفر |

السعر

ع

10

8

6

4

2

7

الكميات المعروضة **الشكل (19)**

(ب) عرض غير مرن (قليل المرونة) Inelastic Supply

هو ذلك العرض الذي يكون فيه التغير النسبي في الكمية المعروضة أقل من التغير النسبي في السعر. بمعنى أن التغير النسبي في السعر يؤدي إلى تغير نسبي أقل في الكمية المعروضة حيث تكون درجة المرونة أقل من واحد (د. م. ع > 1) ومنحنى العرض يكون شديد الانحدار ويشبه الخط المستقيم الموازي للمحور الراسي. ومن أمثلة ذلك الخبز.

مثال:

الجدول (17) التالي يبين الكميات المعروضة من سلعة ما عند الأسعار المختلفة خلال فترة زمنية معينة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

السعر (دينار)	الكميات المعروضة (وحدات)
8	6
12	8

جدول (17)

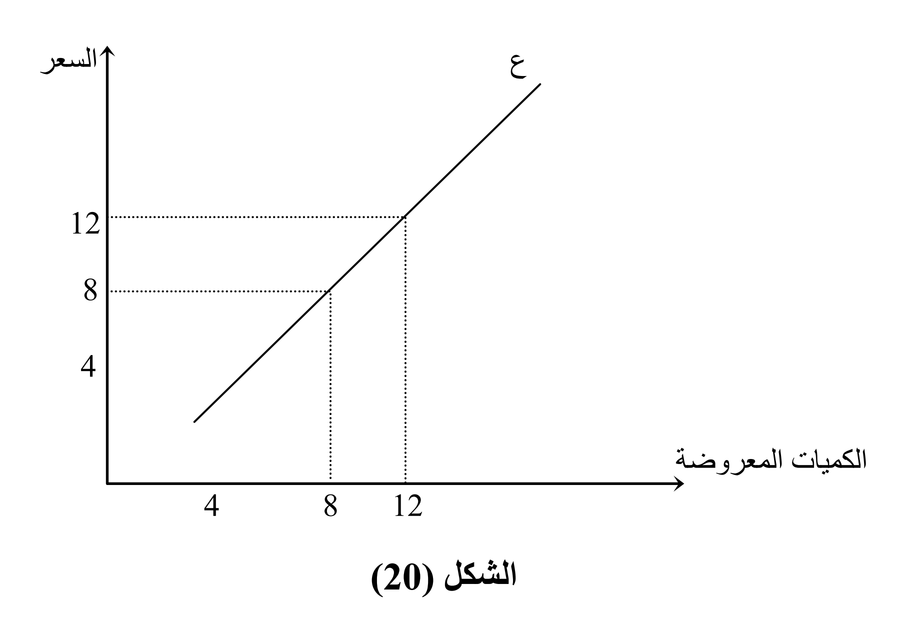
وبتطبيق القانون:

$$\text{د.م.ع} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

$$\text{د.م.ع} = \frac{8-6}{6} \div \frac{12-8}{8}$$

$$\text{د.م.ع} = \frac{2}{6} \div \frac{4}{8}$$

$$\text{د.م.ع} = 0.333 \div 0.5 = |\, 0.666 \,| < 1$$



الشكل (20)

(جـ) عرض متكافئ المرونة Unitary Elastic Supply

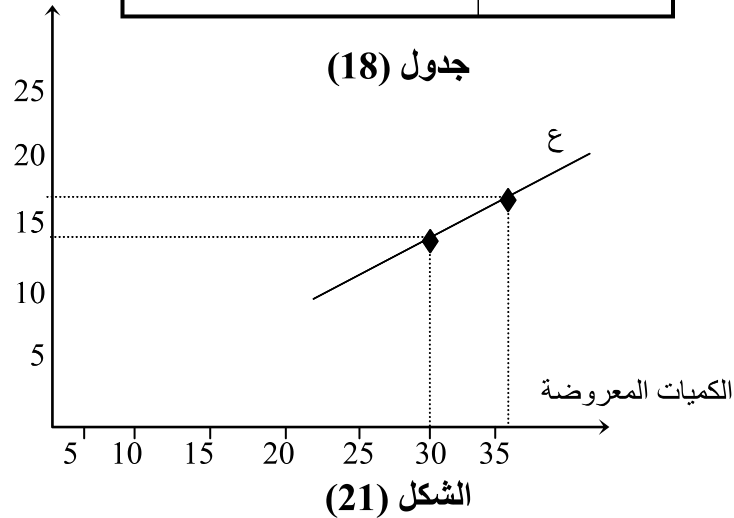
في هذا النوع من العرض يكون التغير النسبي في السعر مساوياً للتغير النسبي في الكمية المعروضة. بمعنى أن التغير النسبي في السعر يؤدي إلى تغير نسبي مساوٍ له في الكمية المعروضة. حيث تكون درجة مرونة العرض في هذه الحالة مساوية للواحد صحيح (د. م. ع= 1) أما منحنى العرض يأخذ شكل الخط المستقيم النابع من نقطة الأصل للمحورين الأفقي والعامودي مشكلاً زاوية مقدارها (45°).

مثال:

الجدول (18) التالي يبين الكميات المعروضة من سلعة ما عند الأسعار المختلفة خلال فترة زمنية معينة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

السعر (دينار)	الكمية المعروضة (وحدات)
15	30
18	36

جدول (18)



الشكل (21)

وبتطبيق القانون:

$$\text{د.م.ع} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

$$\text{د.م.ع} = \frac{36-30}{30} \div \frac{18-15}{15}$$

$$\text{د.م.ع} = \frac{6}{30} \div \frac{3}{15}$$

$$\text{د.م.ع} = 0.2 \div 0.2 = |1| = 1$$

(د) عرض مرن Elastic Supply

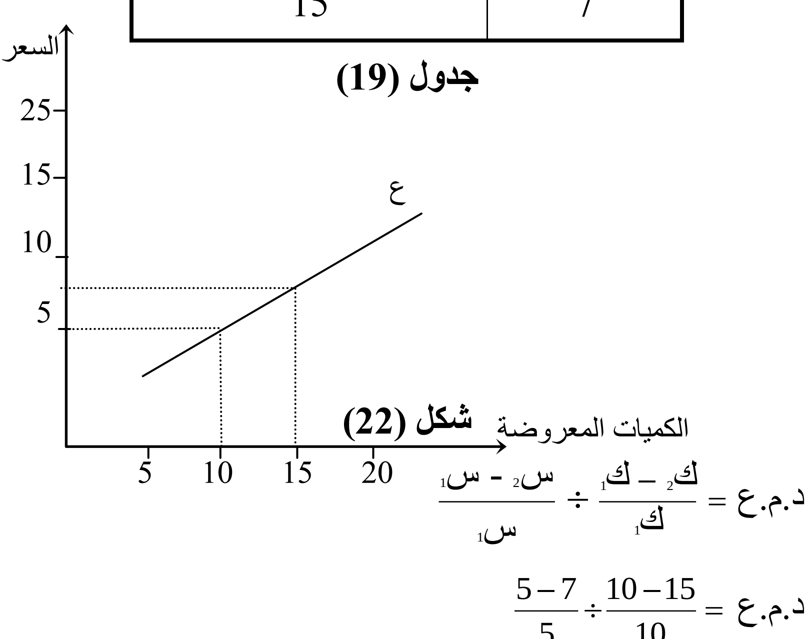
في هذه الحالة يؤدي التغير النسبي في السعر إلى تغير نسبي أكبر في الكمية المعروضة. ومعامل المرونة العددي يكون أكبر من واحد (د.م. ع < 1) أما منحنى العرض فهو قليل الانحدار وأقرب ما يكون إلى الخط المستقيم الموازي للمحور الأفقي. ومن أمثلة ذلك السلع الكمالية.

مثال:

الجدول (19) التالي يبين الكميات المعروضة من سلعة عند الأسعار المختلفة خلال فترة زمنية معينة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

الكمية المعروضة (وحدات)	السعر (دينار)
10	5
15	7

جدول (19)



شكل (22)

$$\text{د.م.ع} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

$$\text{د.م.ع} = \frac{15-10}{10} \div \frac{7-5}{5}$$

د.م.ع = $\frac{2}{5} \div \frac{5}{10}$

د.م.ع= $1 > |1.25| = 0.4 \div 0.5$

(هـ) عرض لا نهائي المرونة Perfeily Elastic Supply

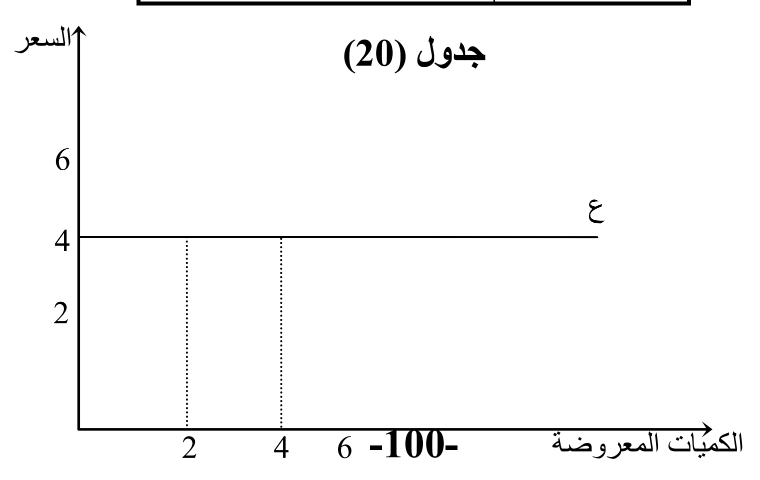
في هذه الحالة تتغير الكميات المعروضة من السلع والخدمات مع بقاء السعر ثابت بمعنى أن التغير النسبي في السعر هو صفر. أما درجة مرونة العرض في هذه الحالة فيكون مالا نهاية (د. م. ع= ∞) بينها منحنى العرض يأخذ شكل الخط المستقيم الموازي للمحور الأفقي ومن أمثلة ذلك شراء الدولة لأنواع محددة من المحاصيل بسعر محدد لا يتغير.

مثال:

الجدول (20) التالي يبين العلاقة ما بين الكميات المعروضة من سلعة ما عند الأسعار المختلفة خلال فترة زمنية معينة.

السعر (دينار)	الكمية المعروضة (وحدات)
4	2
4	4

جدول (20)



شكل (23)

وبتطبيق القانون:

$$\text{د.م.ع} = \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{س_2 - س_1}{س_1}$$

$$\text{د.م.ع} = \frac{4-2}{2} \div \frac{4-4}{4}$$

$$\text{د.م.ع} = \frac{2}{2} \div \frac{\text{صفر}}{4}$$

$$\text{د.م.ع} = 1 \div \text{صفر} = \infty$$

العوامل المؤثرة على مرونة العرض Determinants of Supply Elasticity

1- قابلية السلعة للتخزين:

في حال كانت السلعة قابلة للتخزين فإن درجة المرونة تكون كبيرة. كالسلع الصناعية التي يتم تخزينها أملاً في الحصول على أرباح أكبر. أما إذا كانت هذه السلعة غير قابلة للتخزين فإن درجة مرونتها تكون قليلة، كالسلع الزراعية التي قد تتعرض للتلف في حال تخزينها لفترة طويلة وبالتالي انخفاض الأرباح المتوقعة.

2- نفقات مراحل الإنتاج:

كلما كان هناك انخفاض في تكاليف الإنتاج كلما كانت درجة المرونة أكبر. أما إذا كانت تكاليف المراحل الإنتاجية مرتفعة فإنه سوف ينعكس على درجة مرونة العرض وتكون قليلة.

3- قابلية عناصر الإنتاج للانتقال:

إذا كانت عناصر الإنتاج المشاركة في العملية الإنتاجية قابلة للانتقال من إنتاج سلعة إلى أخرى فإن درجة المرونة تكون كبيرة. بينما إذا كان هناك عائق يمنع انتقال عناصر الإنتاج من إنتاج سلعة إلى أخرى فإن درجة المرونة تكون قليلة.

4- الفترة اللازمة لإنتاج السلعة:

يعتبر عامل الزمن من العوامل الرئيسية التي تؤثر على مرونة العرض وخاصة أن الفترة الزمنية هي التي تعطي المجال للمنتج للتكيف مع التغيرات التي تحدث في سعر السلعة المنتجة. مما يمهد إلى نقل عناصر الإنتاج من وإلى سوق تلك السلعة حسب اتجاه تغير السعر. ويمكن تمييز ثلاث فترات زمنية مختلفة على النحو الآتي:

أ- الفترة القصيرة جداً (فترة السوق) Market Period

هذه الفترة القصيرة لا تمكن المنتج من تغيير الكميات المنتجة من السلع والخدمات لزيادة الكميات المعروضة منها في السوق وبالتالي يكون العرض غير مرن. أما في حال توفرت كميات كبيرة من المنتج داخل المخزن فإن الفرصة قد تكون ملائمة للمنتج لزيادة الكميات المعروضة في السوق عند ارتفاع أسعارها وبالتالي يكون عرضاً مرناً.

ب- الفترة المتوسطة (الفترة القصيرة) Short- run Period

تعتمد مرونة العرض هنا على إمكانية المنتجين في تغيير إنتاجهم بالزيادة أو النقصان بناءاً على ارتفاع سعر السلعة أو انخفاضها. أي مرونة العرض تتوقف على إمكانية زيادة أو نقص عناصر الإنتاج أو حتى تنقلها إلى صناعات أخرى.فإذا كان ارتفاع في سعر سلعة ما أمكن التحارب مع هذا الارتفاع بزيادة الكميات المعروضة وبالتالي يكون العرض مرناً. أما إذا انخفض سعر إحدى

السلع فتعتمد مرونة العرض على إمكانية تنقل عناصر الإنتاج إلى إنتاج سلع أخرى مما ينتج عنه انخفاض في الكميات المعروضة. وفي حال واجهت عناصر الإنتاج مشكلة في الانتقال من سلعة إل أخرى فينتج عن ذلك صعوبة في التغير في الكمية المعروضة منها تبعاً لتغير السعر ومن ثم يكون عرضها غير مرن.

جـ-الفترة الطويلة Lond- run Period

في هذه الحالة يتوفر الوقت الكافي للمنتج للعمل على توظيف كامل العناصر الإنتاجية. فيصبح المجال أوسع لزيادة أو تخفيض الطاقة الإنتاجية بما يتناسب مع الحد الذي يتناسب مع التغير في سعر السلعة. بالإضافة إلى ذلك فإن الفرصة تكون أكبر لدخول مؤسسات أو خروج بعضها نتيجة للتغير في السعر بمعنى أن التغير في السعر سوف يكون له أثر كبير في تجاوب الكمية المعروضة إشارة إلى المرونة العالية في السلعة دلالة على مرونة منحنى العرض في هذه الفترة.

اشتقاق منحنى العرض

يمكن اشتقاق منحنى العرض للسوق من خلال التجميع الأفقي للكميات المنتجة من قبل جميع المنتجين لسلعة معينة. بمعنى أن الكمية المعروضة من السلع والخدمات التي يعرضها المنتجون عند سعر محدد تمثل العرض الكلي للسوق.

فمثلاً لو افترضنا وجود ثلاث من المنتجين فإننا سوف نحصل على عرض السوق من خلال تجميع الكميات التي سوف يعرضها كل منتج عند كل سعر خلال فترة زمنية معينة. ويمكن توضيح ذلك على النحو الآتي من الجدول (21):

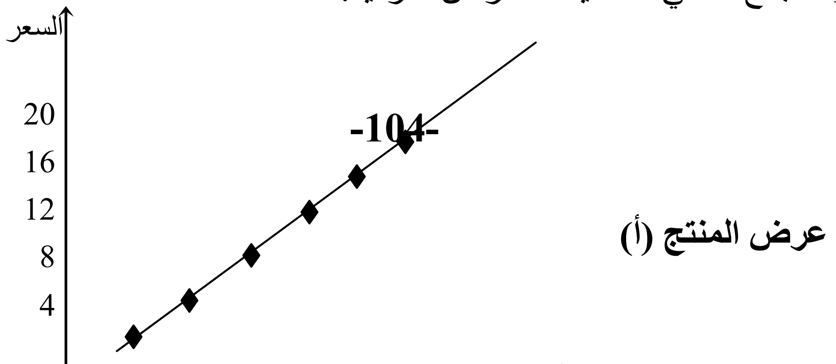
دار اليازوري العلمية

نلاحظ من الجدول (21) أنه عندما كان سعر السلعة (20) دينار كانت الكميات المعروضة من تلك السلعة عند المنتج الأول هي (24) وحدة بينما ارتفعت عند المنتج (ب) إلى (40) ومن ثم انخفضت عند المنتج (جـ) إلى (24) وبالتالي فإن العرض الكلي للسوق هو (94) وحدة. ولكن مع انخفاض السعر حتى وصل إلى (2) دينار نلاحظ أن الكميات المعروضة قد انخفضت عند المنتجين الثلاثة على التوالي (5) (2) (4) وبالتالي سيكون عرض السوق هو (11) وحدة فقط. دلالة على العلاقة الطردية بين الأسعار والكميات المعروضة.

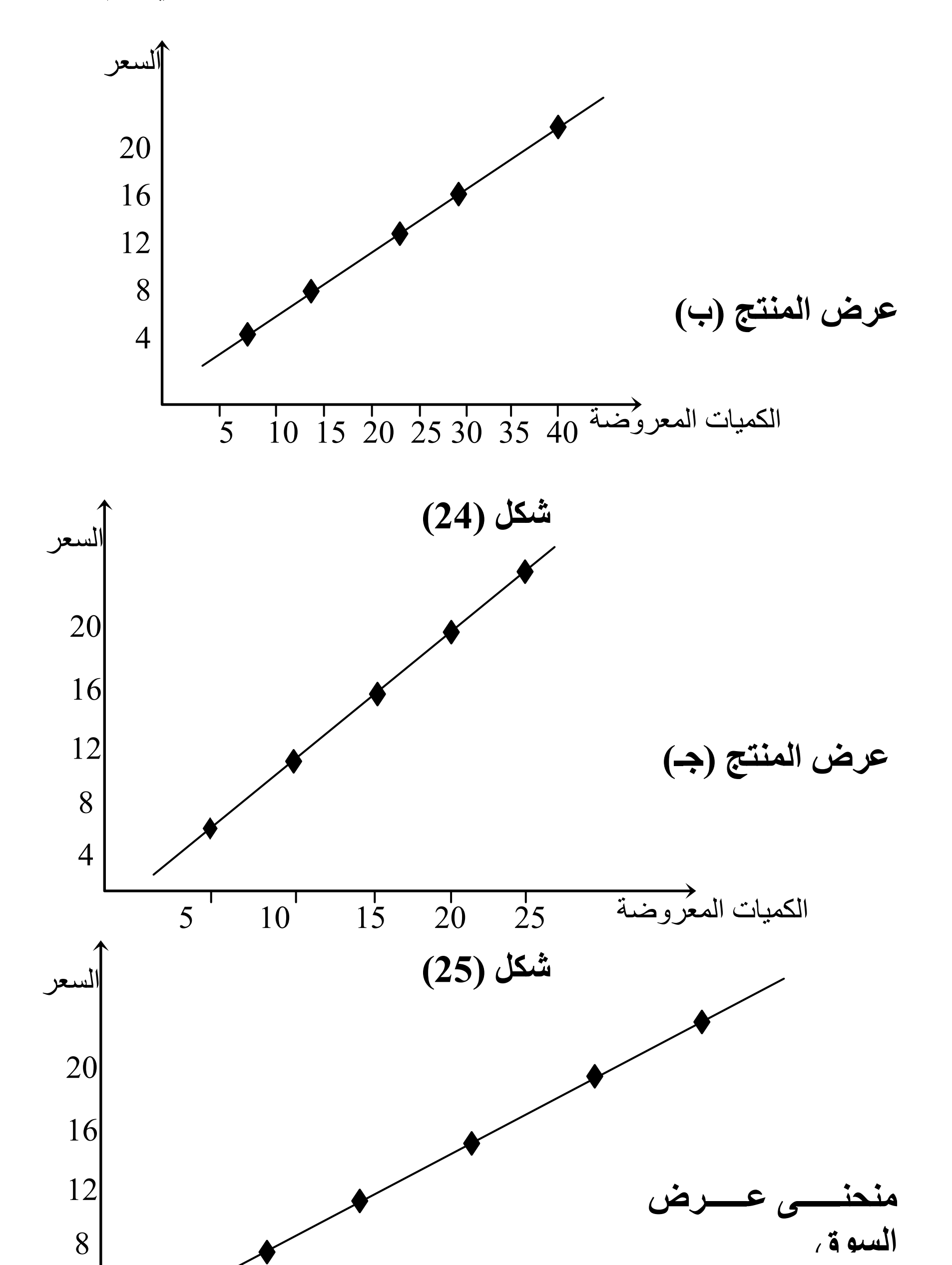
السعر (بالدينار)	الكميات المعروضة من السلعة			
	المنتج أ	المنتج ب	المنتج جـ	عرض السوق (أ + ب+ جـ)
20	30	40	24	94
16	25	30	18	73
12	20	22	14	56
8	15	12	10	37
4	10	6	6	22
2	5	2	4	11

جدول (21)

ومن خلال الجدول السابق يمكن رسم منحنى العرض لكل فرد على انفراد ومن ثم رسم منحنى العرض الكلي للسوق لكي يظهر أن منحنى السوق هو التجمع الأفقي لمنحنيات العرض الفردية.



الشكل (23)



شكل (24)

شكل (25)

شكل (26)

من الملاحظ أن منحنى عرض السوق يتجه من أسفل إلى أعلى ومن اليسار إلى اليمين. إشارة إلى أنه يخضع لقانون العرض الفردي بالإضافة إلى أنه موجب الميل دلالة على العلاقة الطردية بين الأسعار والكميات المعروضة. وكذلك فإنه عند رسم منحنى العرض سواء كان الفردي أو عرض السوق يفترض ثبات جميع العوامل الأخرى عدا السعر.

الوحدة الخامسة

تحديد الأثمان

الوحدة الخامسة
تحديد الأثمان

ثمن التوازن Equilibrium Price

لقد تم شرح موضوعي الطلب والعرض كل على حدة، فظهر الجانب الذي يمثل الرغبة في الاستهلاك (الطلب) والجانب الذي يمثل الرغبة في الإنتاج وعرض السلع المنتجة (العرض). ولكن لمعرفة كيفية تحديد السعر الذي ستباع به السلعة في السوق فإنه لابد من الجمع بين رغبات المستهلكين ورغبات المنتجين، حيث أن عنصر واحد من العناصر المذكورة لا يملك القوة الكافية لتحديد سعر السوق وبالتالي نقول أن السعر يمكن أن يتحدد من خلال التفاعل بين قوى العرض وقوى الطلب معاً.

وهكذا يمكن الاستنتاج أن الثمن هو دائماً متغيراً ما دام العرض والطلب مختلفين ويستقر الثمن في السوق عند التقاء العرض مع الطلب وهذا الثمن الذي يحقق التوازن بين العرض والطلب يسمى بثمن التوازن وبالتالي يمكن تعريف ثمن التوازن بأنه "الثمن الذي تتساوى عنده الكميات المطلوبة مع الكميات المعروضة من سلعة ما". "والكميات التي تساوت عند هذا الثمن تسمى بكمية التوازن.

لتوضيح ما تم ذكره نفترض أن الجدول (22) يوضح الكميات المطلوبة والمعروضة من سلعة ما عند مستويات الأسعار المختلفة خلال فترة زمنية معينة.

السعر (دينار)	الكمية للعروض (وحدة)	الكمية المطلوبة (وحدة)	(الفائض) + (العجز) -
10	20	4	+16
9	18	8	+10
8	16	12	+4
7	14	14	صفر
6	12	17	-5
5	10	20	-10

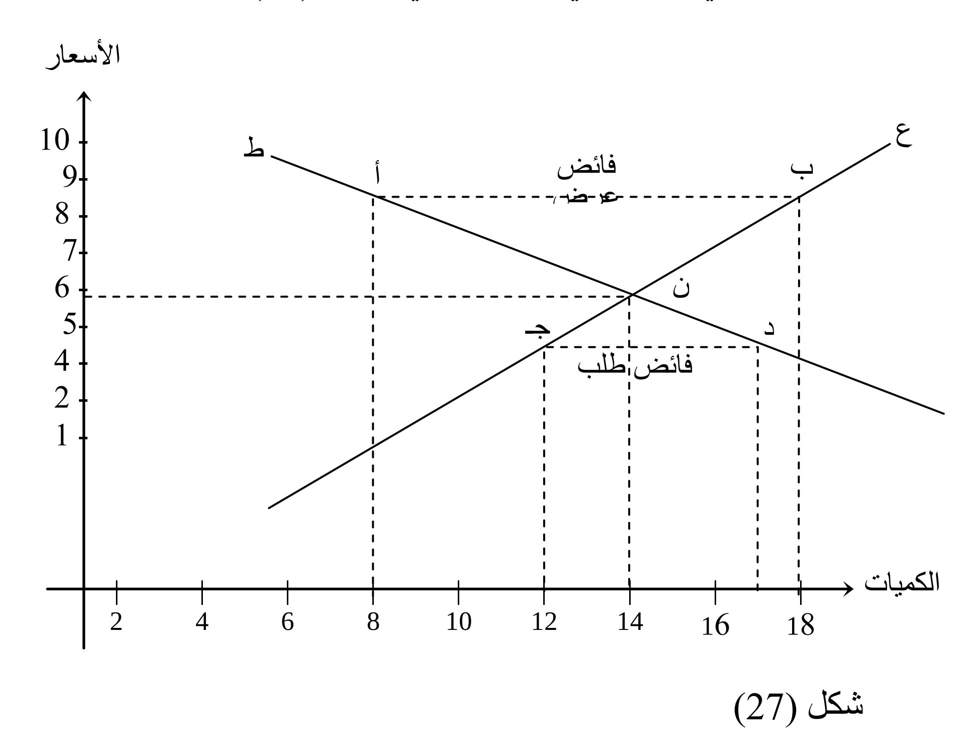
جدول (22)

بالنظر إلى الجدول السابق يمكن قراءة الملاحظات التالية:

- سعر التوازن هو (7) د لأن المنتجين على استعداد لعرض (14) وحدة والمستهلكين على استعداد لشراء (14) وحدة عند ذلك السعر، وهي النقطة التي تمثل نقطة التقاء رغبات المستهلكين مع رغبات المنتجين.
- إذا قام المنتج باختيار سعر مرتفع وليكن مثلاً (10) دينار فسوف تكون الكمية المعروضة منه (20) وحدة، وهي أكبر من الكمية المطلوبة للاستهلاك والتي هي (4) وحدات. وقد حدث هذا لأن الثمن المرتفع أغرى المنتجين على زيارة عرضهم لتحقيق أرباح أكبر، ولكن وفي نفس الوقت أدى إلى انخفاض الكميات المستهلكة بسبب إحجام المستهلكين عن اقتناء هذه السلعة، أي أن الفرق ما بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة هي (16) وحدة، تسمى فائضا بمعنى أنها كمية معروضة زائدة عن حاجة السوق بمعنى أنه إذا كانت الكمية المطلوبة أقل من الكمية المعروضة فإن ذلك يؤدي إلى وجود فائض.

- إذا قام المنتج باختيار سعر منخفض وليكن مثلاً (5) دنـانير فسوف تكون الكمية المعروضـة (10) وحـدات بينمـا الكميـات المطلوبـة للاسـتهلاك سـتكون (20) وحدة. وقد حدث هذا بسبب انخفاض السعر والذي شجع المستهلكين على زيـادة الطلب على السلعة وفي نفس الوقت جعل المنتجين يمتنعون عن طـرح السلع بكميـات أكبـر تجنبـا لخسـائر محتملـة، أي أن الفـرق بـين الكميـات المعروضـة والكميـات المطلوبـة هو (10-) وحـدات وهذا مـا يسـمى عجـزا، بمعنـى أنـه إذا كانت الكمية المطلوبـة أكبـر مـن الكميـة المعروضـة فـإن ذلك يؤدي إلـى وجـود العجز.

ويمكـن توضـيح القـراءات السـابقة مـن خـلال الجمـع بـين منحنـى الطلـب ومنحنى العرض في شكل بياني واحد كما في الشكل (27).



شكل (27)

من الرسم البياني (27) يتضح أن سعر التوازن يتحدد عند النقطة (ن) وهي نقطة إلتقاء منحنى العرض مع منحنى الطلب حيث تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة. ويكون هنا سعر التوازن هو (7) دنانير بينما كمية التوازن ستكون (14) وحدة استهلاكية.

في حال كان سعر التوازن أعلى من (7) دنانير فإن ذلك سوف يؤدي إلى وجود فائض في عرض السلعة، فمثلاً إذا كان السعر (9) دنانير فإن الكمية المعروضة تكون (18) وحدة بينما الكمية المطلوبة هي (8) وحدات، وبالتالي يقاس الفائض بواسطة قياس المسافة الأفقية بين منحنى العرض ومنحنى الطلب ومقداره (10) وحدات ويتمثل بالنقطتين (أ - ب). أما إذا كان السعر أقل من سعر التوازن فإن الكمية المطلوبة ستكون أكبر من الكمية المعروضة. فمثلاً إذا كان السعر (6) دنانير تكون الكمية المفروضة (12) وحدة والكمية المطلوبة هي (17) وحدة، مما يعني وجود عجز يمكن قياسه بالمسافة الأفقية بين منحنى الطلب ومنحنى العرض (جـ - د) ومقداره (5-) وحدات.

التغيرات في ظروف العرض والطلب Changes in Demand and Supply

إن لمحددات الطلب والعرض الأثر الرئيسي في التغير الدائم على منحنيات الطلب والعرض حيث تدفعها باتجاهات مختلفة نتيجة لتأثر الكميات المعروضة والمطلوبة بتلك العوامل. فتغير عدد المستهلكين مثلا يؤثر بشكل واضح على وضع منحنى الطلب وانتقاله إما إلى اليسار أو اليمين. بينما زيادة عدد المنتجين يكون له الأثر الواضح في تغير اتجاه منحنى العرض إما إلى اليسار أو إلى اليمين. وتتخذ هذه التغيرات الأشكال التالية:

1- التغير في ظروف الطلب مع بقاء ظروف العرض ثابتة:

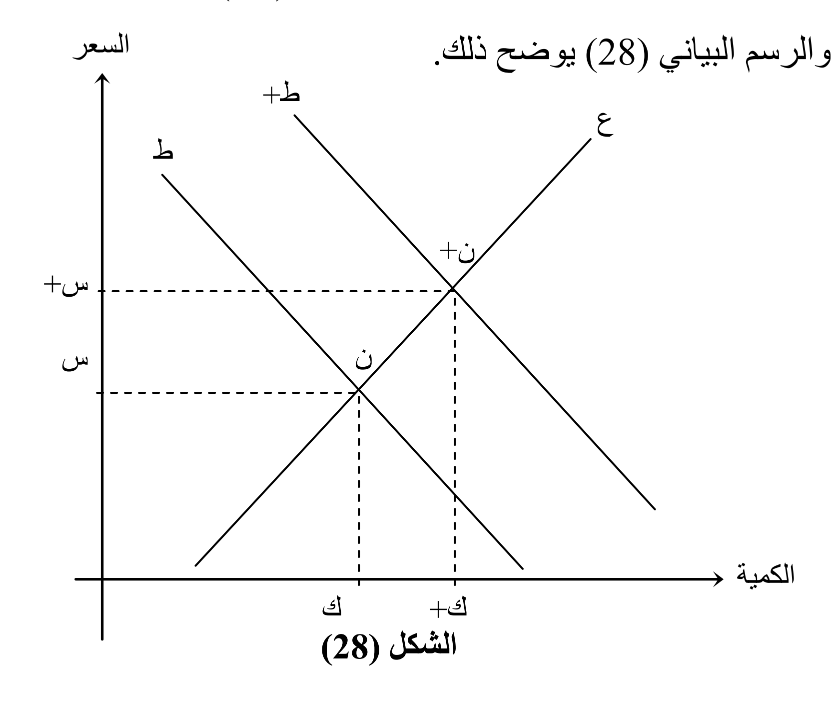
في هذه الحالة نفترض فقط أن محددات الطلب هي التي تتغير وتبقى محددات العرض ثابتة فإن ذلك سيؤدي إلى تغير منحنى الطلب على النحو التالي:

أ- زيادة الطلب مع بقاء العرض ثابت:

تحدث هذه الزيادة مثلاً في حال زيادة دخل المستهلكين أو تحسن أذواق المستهلكين مما يؤدي إلى التغيرات التالية:

- انتقال منحنى الطلب من (ط) إلى (ط+) أي بالزيادة باتجاه اليمين.
- تنتقل نقطة التوازن من (ن) إلى (ن+) عند نقطة التقاء منحنى العرض مع منحنى الطلب الجديد (ط+).
- يتحدد سعر توازن جديد أعلى من السعر القديم عند (س+) كما تتحدد كمية التوازن الجديدة أعلى كمية التوازن القديمة عند (ك+).

والرسم البياني (28) يوضح ذلك.

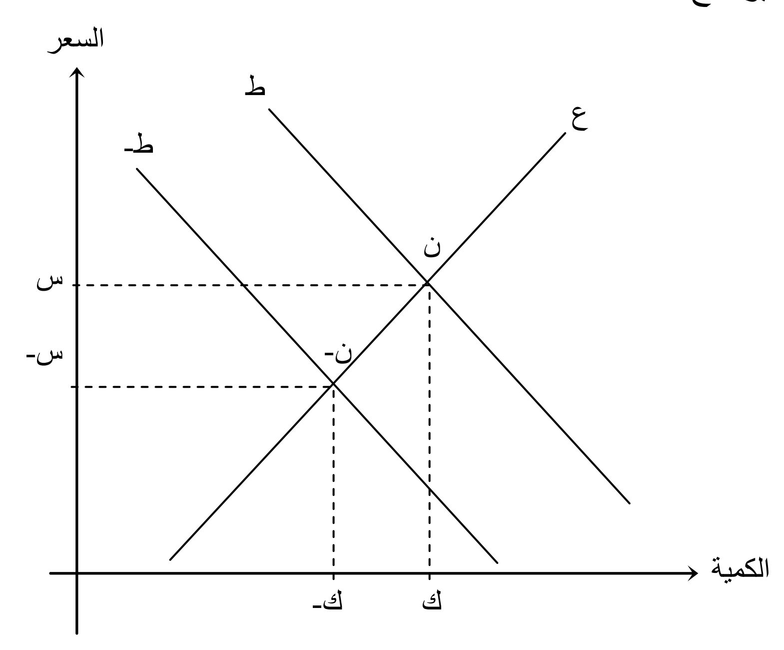


الشكل (28)

ب- نقصان الطلب مع بقاء العرض ثابت:

يحدث هذا الانخفاض مثلاً في حالة انخفاض دخل المستهلكين أو تحول أذواق المستهلكين بالاتجاه السلبي مما يؤدي إلى التغيرات التالية:

- انتقال منحنى الطلب من (ط) إلى (ط-) أي النقصان باتجاه اليسار.
- تنتقل نقطة التوازن من (ن) إلى (ن-) عند التقاء منحنى العرض مع منحنى الطلب الجديد (ط-).
- يتحدد سعر توازن جديد أقل من السعر القديم عند (س-) كما تتحدد كمية التوازن الجديد، أسفل كمية التوازن القديمة عند (ك-) والرسم البياني (29) يوضح ذلك.



الشكل (29)

2- التغير في ظروف العرض مع بقاء ظروف الطلب ثابتة:

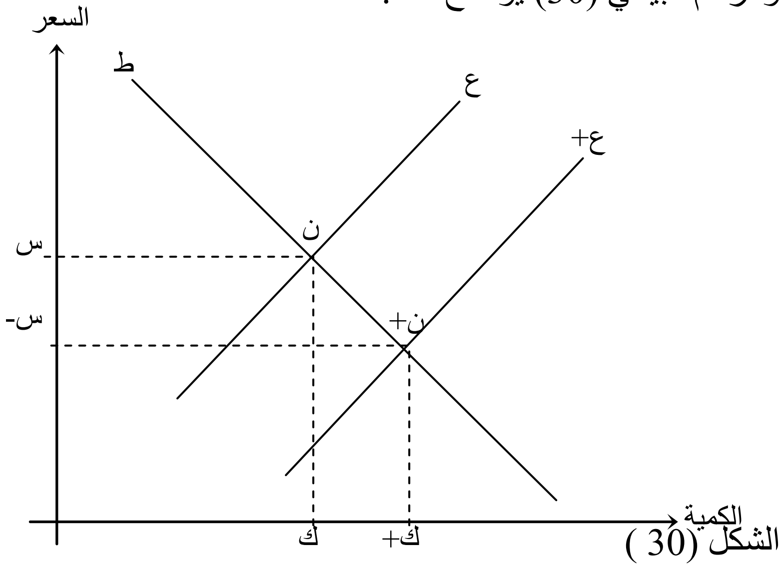
في هذه الحالـة نفتـرض فقط أن محددات العـرض هـي التـي تتغيـر بينمـا تبقـى محددات الطلب ثابتة، وبالتالي فإن ذلك سيؤدي إلى تغير منحنى العرض على النحو الآتي:

أ- زيادة العرض مع ثبات الطلب:

تحـدث هـذه الزيـادة مـثلاً فـي حـال زيـادة عـدد البـائعين أو تحسـن الفـن الإنتاجي مما يؤدي إلى التغيرات التالية:

- انتقال منحنى العرض من (ع) إلى (ع+) أي بالزيادة باتجاه اليمين.
- تنتقل نقطـة التوازن من (ن) إلـى (ن+) عنـد نقطـة التقـاء منحنـى الطلـب مـع منحنى العرض الجديد (ع+).
- يتحدد سعر توازن جديد أقل من سعر التوازن القديم عند (س-) بينمـا تتحـدد كمية التوازن الجديدة أعلى من كمية التوازن القديمة عند (ك+).

والرسم البياني (30) يوضح ذلك.

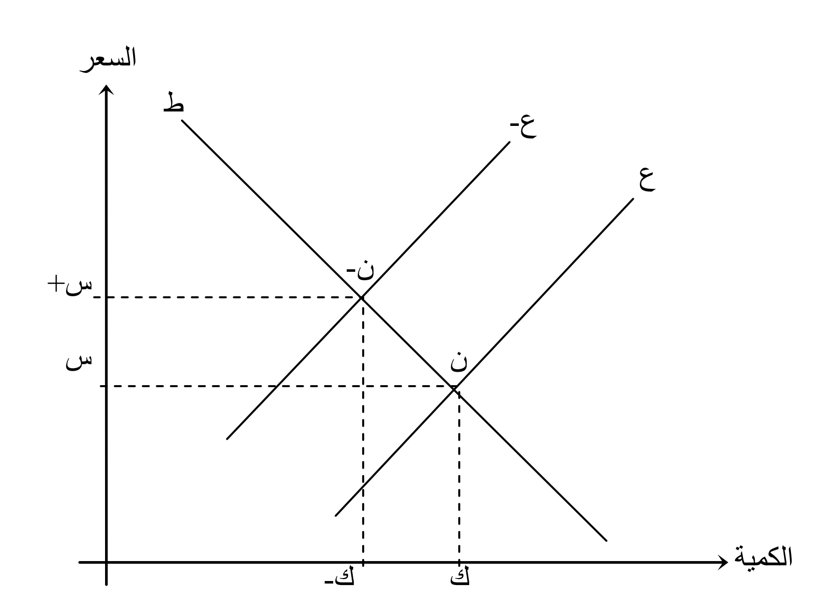


الشكل (30)

ب- نقصان العرض مع ثبات الطلب:

يحدث هذا الانخفاض مثلا في حالة انخفاض أعداد البائعين أو استخدام التقنية القديمة في العمليات الإنتاجية مما يؤدي إلى التغيرات التالية:

- انتقال منحنى العرض من (ع) إلى (ع-) أي بالنقصان باتجاه اليسار.
- تنتقل نقطة التوازن من (ن) إلى (ن-) عند نقطة التقاء منحنى الطلب مع منحنى العرض الجديد (ع-).
- يتحدد سعر توازن جديد أعلى من سعر التوازن القديم عند (س+) بينما تتحدد كمية التوازن الجديدة أسفل كمية التوازن القديمة عند (ك-). والرسم البياني (31) يوضح ذلك:



الشكل (31)

3- تغير ظروف الطلب والعرض معاً:

في هذه الحالة نفترض أنه على الأقل قد تغير أحد العوامل المؤثرة على الطلب وأحد العوامل المؤثرة على العرض مما كان له الأثر في تغير كل من منحنى العرض ومنحنى الطلب، وهذا التغير يشمل الحالات التالية:

أ- الزيادة في الطلب مع النقص في العرض:

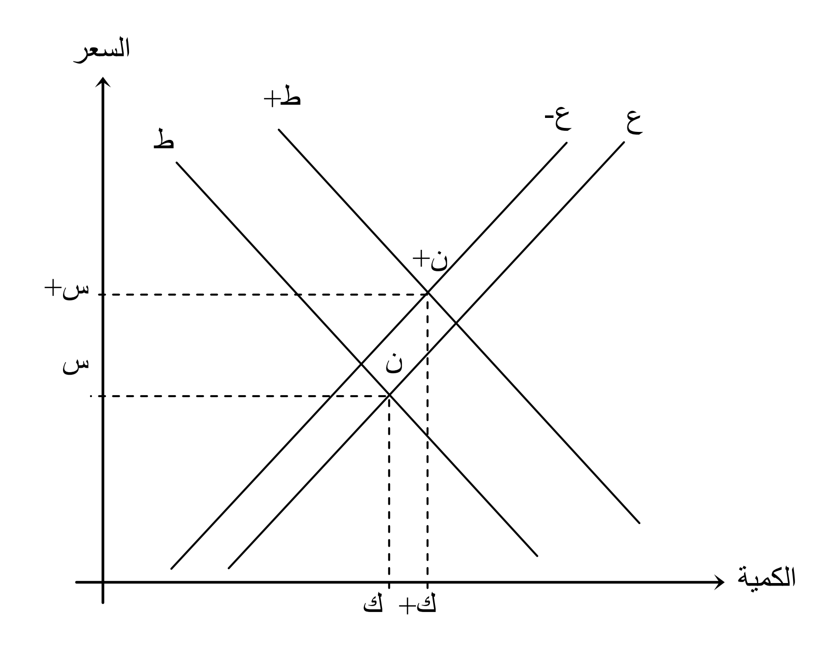
ويشمل الاحتمالات التالية:

أولاً: الزيادة في الطلب أكبر من النقص في العرض

وعن هذه التغيرات يمكن ملاحظة الآتي:

- انتقال منحنى الطلب إلى اليمين من (ط) إلى (ط+) وانتقال منحنى العرض إلى اليسار من (ع) إلى (ع-).
- انتقال نقطة التوازن إلى يمين نقطة التوازن الأصلية من (ن) إلى (ن+).
- سعر التوازن الجديد أكبر من سعر التوازن القديم وينتقل من (س) إلى (س+).
- كمية التوازن الجديدة أكبر من كمية التوازن القديمة وتنتقل من (ك) إلى (ك+).

والرسم البياني (32) يوضح ذلك.



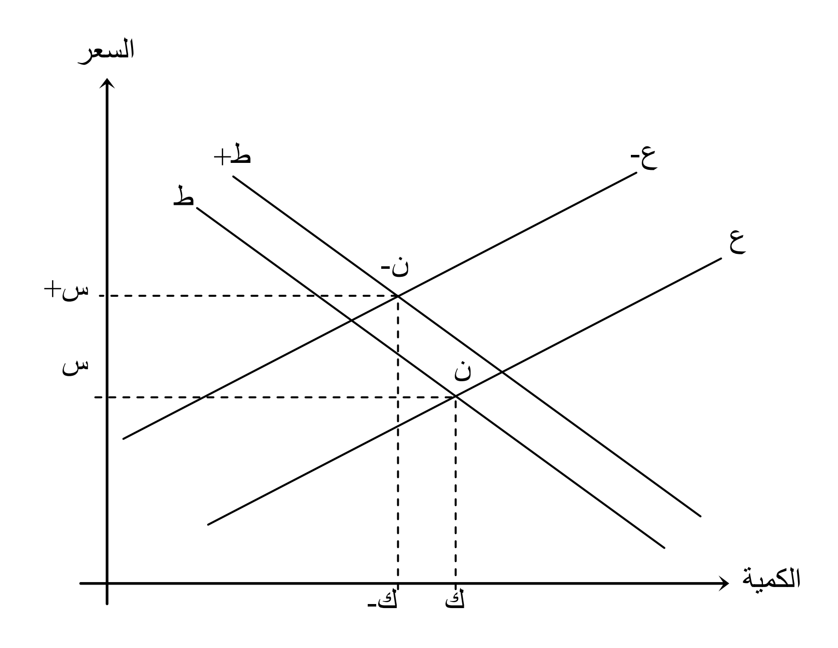
الشكل (32)

ثانياً: الزيادة في الطلب أقل من النقصان في العرض

وعن هذه التغيرات يمكن ملاحظة الآتي:

- انتقال منحنى الطلب إلى اليمين من (ط) إلى (ط+) وانتقال منحنى العرض إلى اليسار من (ع) إلى (ع-).
- انتقال نقطة التوازن إلى يسار نقطة التوازن الأصلية من (ن) إلى (ن-).
- سعر التوازن الجديد أكبر من سعر التوازن القديم وينتقل من (س) إلى (س+).
- كمية التوازن الجديدة أقل من كمية التوازن القديمة وتنتقل من (ك) إلى (ك-).

والرسم البياني (33) يوضح ذلك:-



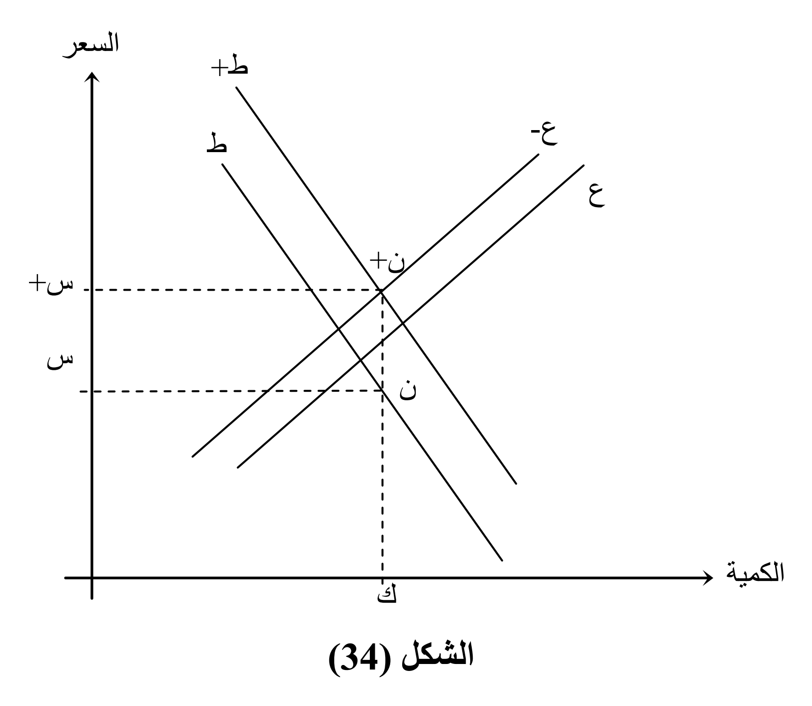
الشكل (33)

ثالثاً: الزيادة في الطلب مساوية للنقصان في العرض

وعن هذه التغيرات يمكن ملاحظة الآتي:

- انتقال منحنى الطلب إلى اليمين من (ط) إلى (ط+) وانتقال منحنى العرض إلى اليسار من (ع) إلى (ع-).
- انتقال نقطة التوازن إلى الأعلى من نقطة التوازن الأصلية من (ن) إلى (ن+).
- سعر التوازن الجديد أكبر من سعر التوازن القديم وينتقل من (س) إلى (س+).
- كمية التوازن الجديدة تحافظ على نفس المستوى وتبقى عند (ك).

والرسم البياني (34) يوضح ذلك:

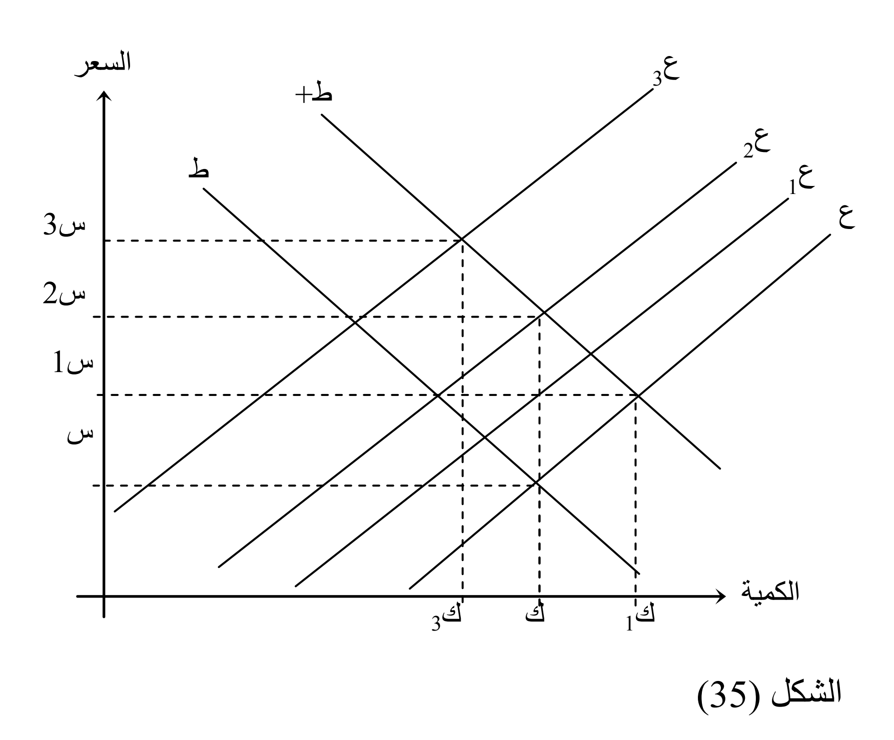


الشكل (34)

من الاحتمالات الثلاثة السابقة يمكن تعميم النتائج التالية:

- إذا زاد الطلب على سلعة ما ونقص العرض عنها فإن سعر التوازن سوف يزداد.
- تعتمد كمية التوازن على حجم التغير النسبي في كل من الطلب والعرض فيمكن أن تزداد أو تبقى ثابتة أو تنخفض.

والشكل (35) الآتي يقدم دمجاً للحالات الثلاثة السابقة:-



الشكل (35)

ب) النقص في الطلب مع الزيادة في العرض:

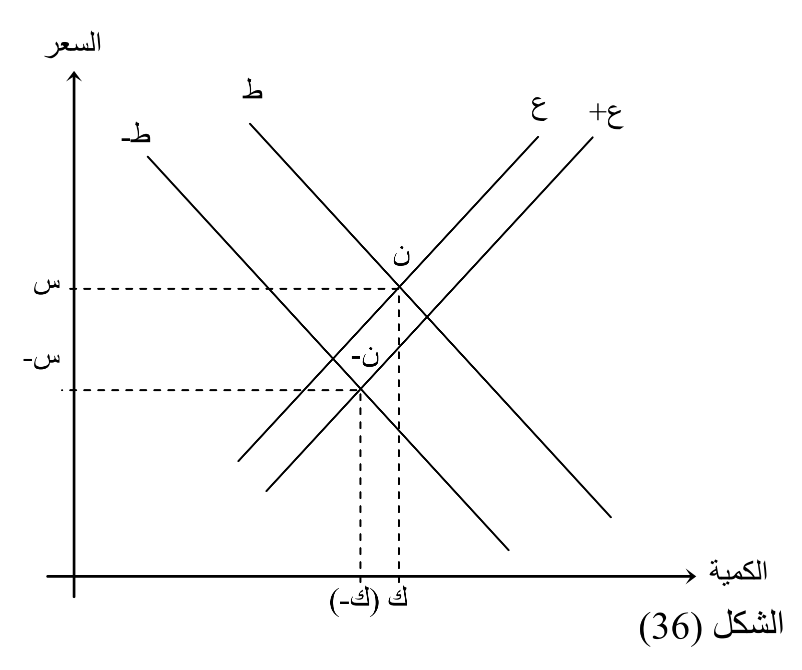
ويشمل الاحتمالات التالية:

أولاً: النقصان في الطلب أكبر في الزيادة في العرض

وعن هذه التغيرات يمكن ملاحظة الآتي:

- انتقال منحنى الطلب إلى اليسار من (ط) إلى (ط-) وانتقال منحنى العرض إلى اليمين من (ع) إلى (ع+).
- انتقال نقطة التوازن إلى يسار نقطة التوازن القديمة من (ن) إلى (ن-).
- كمية التوازن الجديد، أقل من كمية التوازن القديمة وتنتقل من (ك) إلى (ك-).

والرسم البياني (36) يوضح ذلك:



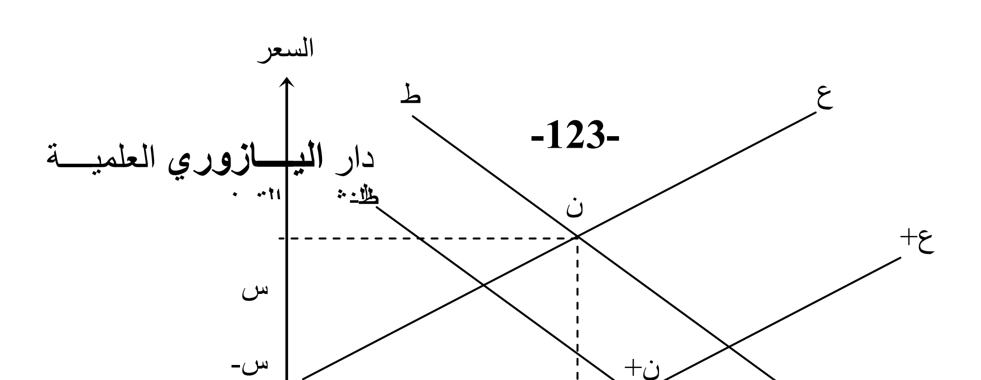
الشكل (36)

ثانياً: النقصان في الطلب أقل في الزيادة في العرض

وعن هذه التغيرات يمكن ملاحظة الآتي:

- انتقال منحنى الطلب إلى اليسار من (ط) إلى (ط-) وانتقال منحنى العرض إلى اليمين من (ع) إلى (ع+).
- انتقال نقطة التوازن إلى يمين نقطة التوازن الأصلية من (ن) إلى (ن+).
- سعر التوازن الجديد أقل من سعر التوازن القديم وينتقل من (س) إلى (س-).
- كمية التوازن الجديدة أكبر من كمية التوازن القديمة وتنتقل من (ك) إلى (ك+).

والرسم البياني (37) يوضح ذلك:



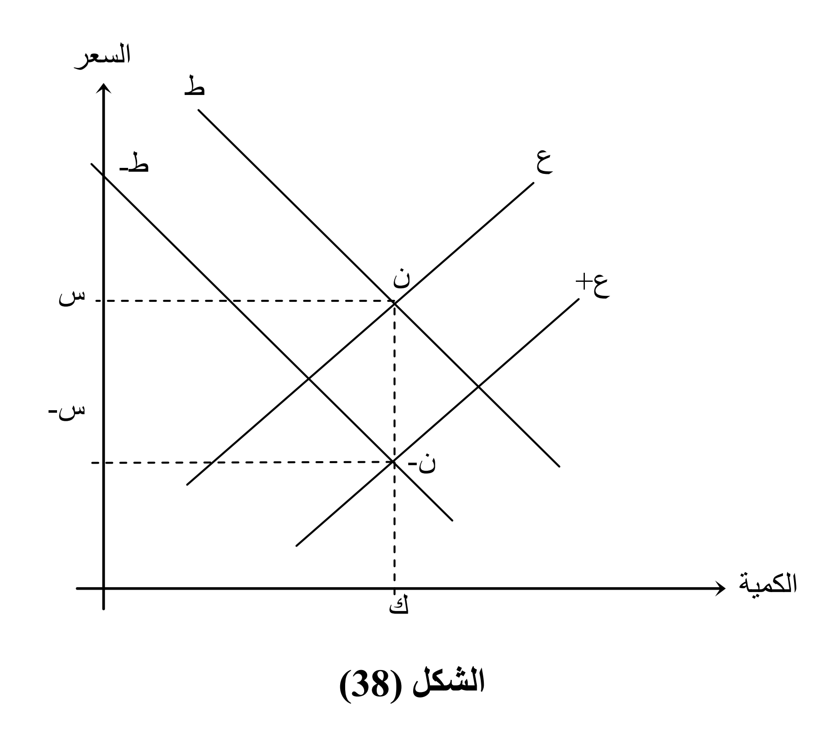
الشكل (37)

ثالثاً: النقصان في الطلب يساوي الزيادة في العرض

وعن هذا التغير يمكن ملاحظة الآتي:

- انتقال منحنى الطلب إلى اليسار من (ط) إلى (ط-) وانتقال منحنى العرض إلى اليمين من (ع) إلى (ع+).
- انتقال نقطة التوازن أسفل نقطة التوازن الأصلية من (ن) إلى (ن-).
- سعر التوازن الجديد أقل من سعر التوازن القديم وينتقل من (س) إلى (س-).
- كمية التوازن الجديد، تحافظ على نفس المستوى وتبقى عند (ك).

والرسم البياني (38) يوضح ذلك:

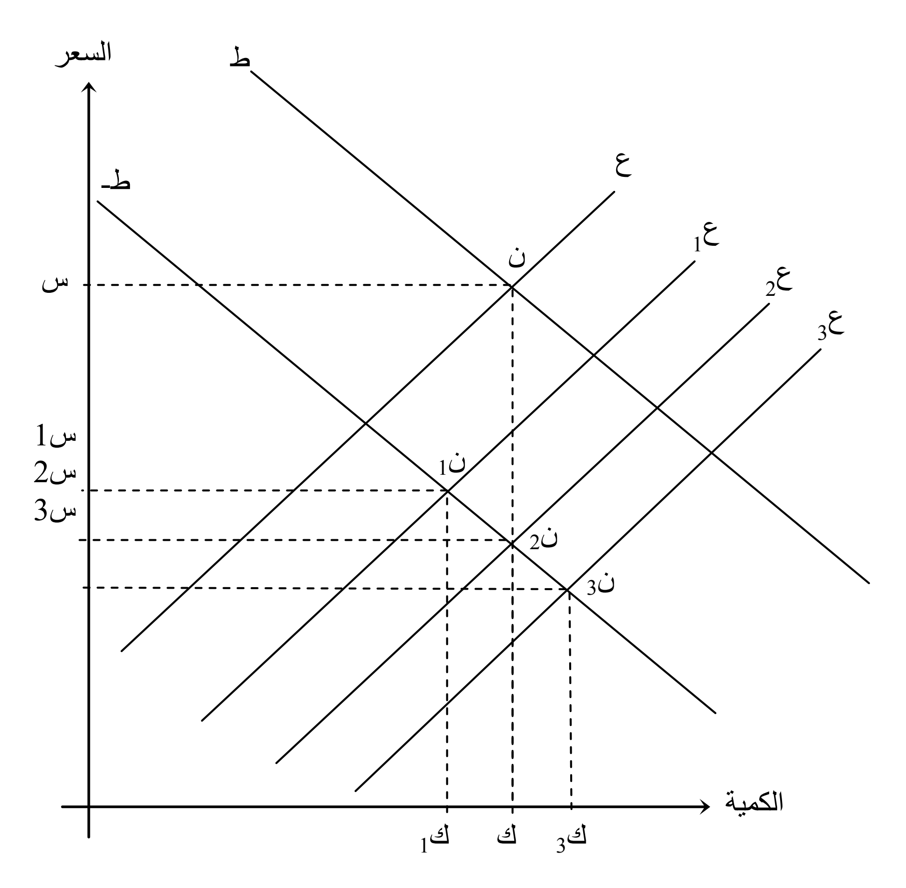


الشكل (38)

من الاحتمالات الثلاثة السابقة يمكن تعميم النتائج التالية:

- إذا انخفض الطلب على سلعة ما وزاد العرض منها فإن سعر التوازن سوف ينخفض.
- تعتمد كمية التوازن على حجم التغير النسبي في كل من الطلب والعرض فيمكن أن تنخفض أو تبقى ثابتة أو تزيد.

والشكل (39) الآتي يقدم دمجاً للحالات الثلاثة السابقة.



الشكل (39)

جـ - النقص في الطلب والعرض معاً:

ويشمل الاحتمالات التالية:

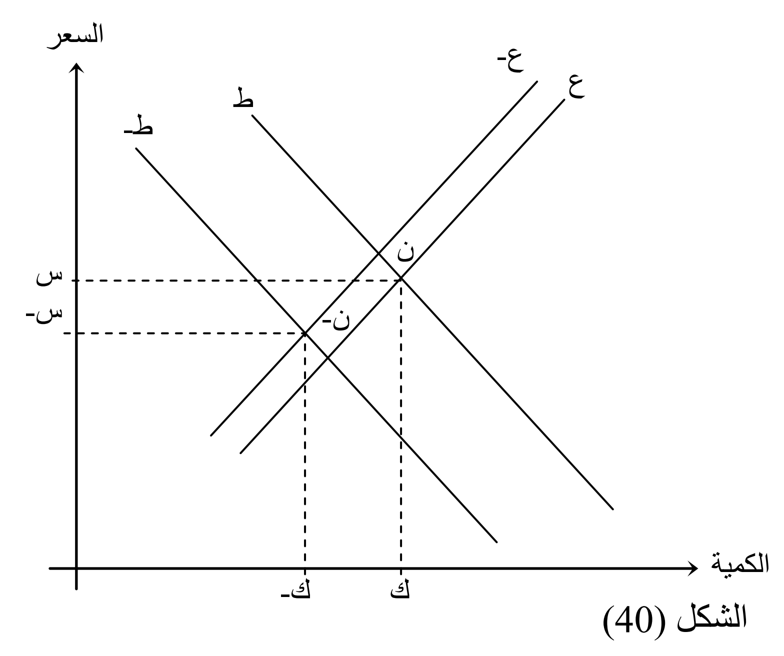
أولاً: النقصان في الطلب أكبر من النقصان في العرض

ومن هذه التغيرات يمكن ملاحظة الآتي:

- انتقال منحنى الطلب إلى اليسار من (ط) إلى (ط-) وانتقال منحنى العرض إلى اليسار من (ع) إلى (ع-).

- انتقال نقطة التوازن إلى يسار نقطة التوازن الأصلية من (ن) إلى (ن-).
- سعر التوازن الجديد أقل من سعر التوازن القديم وينتقل من (س) إلى (س-).
- كمية التوازن الجديدة أقل من كمية التوازن القديمة وتنتقل من (ك) إلى (ك-).

والرسم البياني (40) يوضح ذلك:



الشكل (40)

ثانياً: النقصان في الطلب أقل من النقصان في العرض

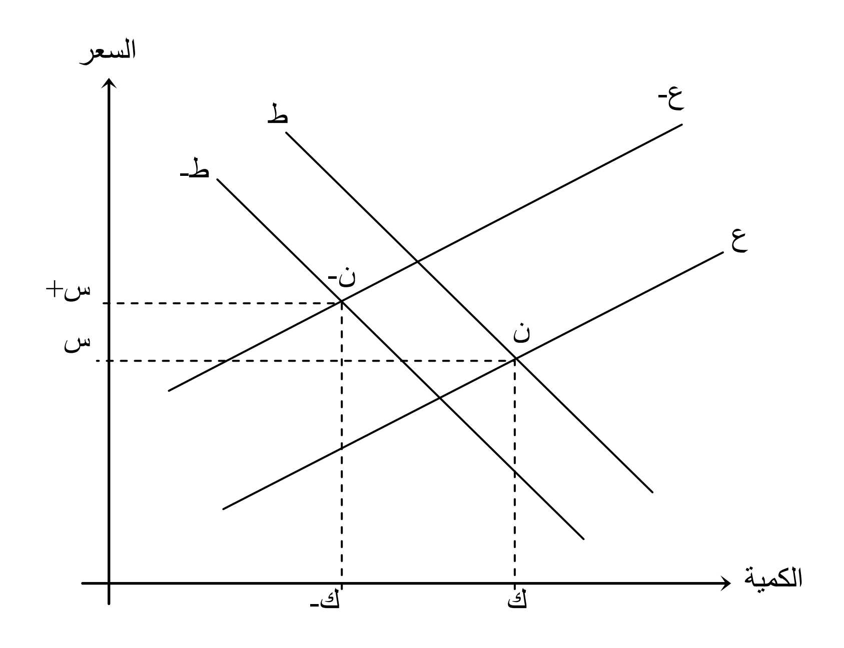
وعن هذه التغيرات يمكن ملاحظة الآتي:

- انتقال منحنى الطلب إلى اليسار من (ط) إلى (ط-) وانتقال منحنى العرض إلى اليسار من (ع) إلى (ع-).
- انتقال نقطة التوازن إلى يسار نقطة التوازن الأصلية من (ن) إلى (ن-).
- سعر التوازن الجديد أكبر من سعر التوازن القديم وينتقل من (س) إلى

(س+).

- كمية التوازن الجديدة أقل من كمية التوازن القديمة وتنتقل من (ك) إلى (ك-).

والرسم البياني (41) يوضح ذلك.



الشكل (41)

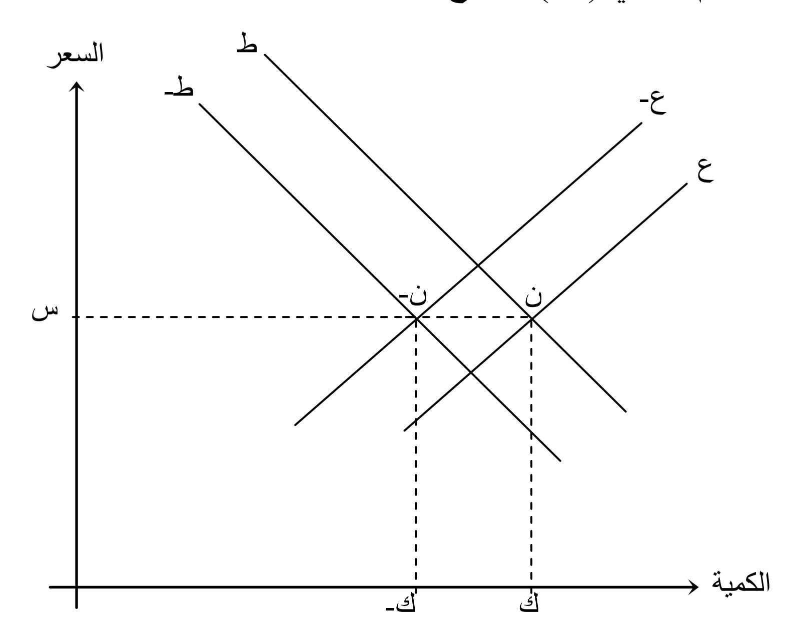
ثالثاً: النقصان في الطلب يساوي النقصان في العرض

وعن هذه التغيرات يمكن ملاحظة الآتي:

- انتقال منحنى الطلب إلى اليسار من (ط) إلى (ط-) ومنحنى العرض كذلك إلى اليسار من (ع) إلى (ع-).
- انتقال نقطة التوازن إلى يسار نقطة التوازن الأصلية من (ن) إلى (ن-).
- سعر التوازن الجديد يحافظ على نفس سعر التوازن القديم عند (س).

- كمية التوازن الجديدة أقل من الكمية القديمة وتنتقل من (ك) إلى (ك-).

والرسم البياني (41) يوضح ذلك.

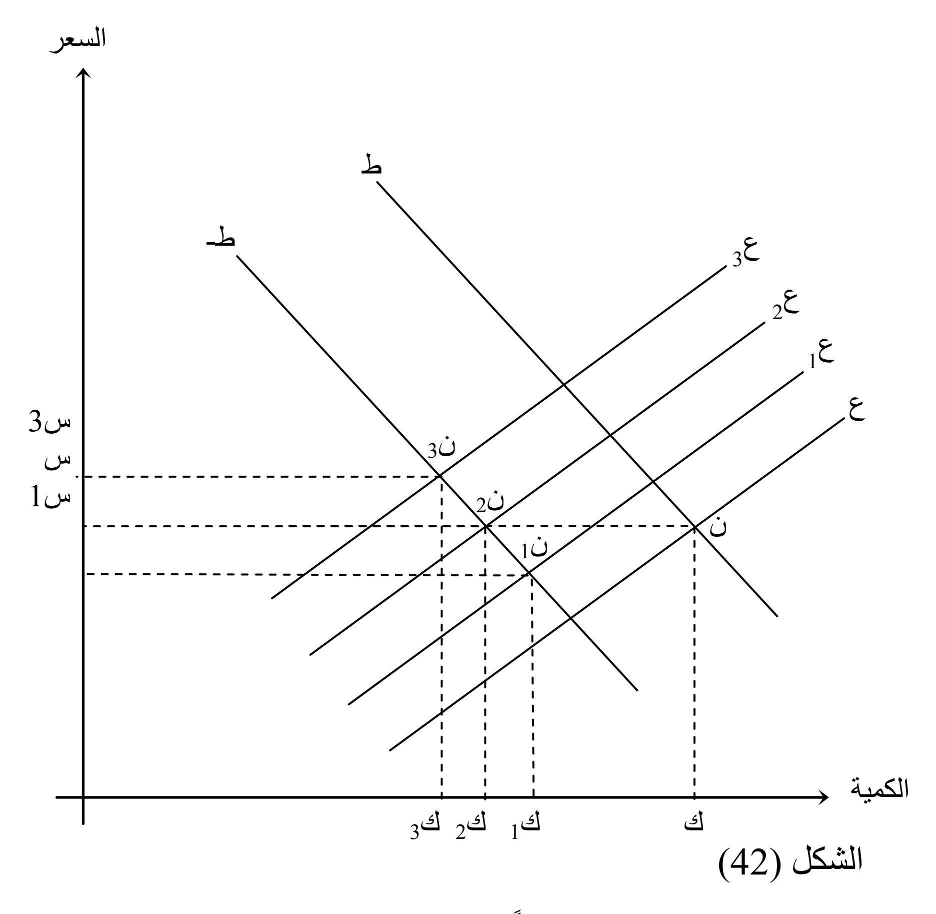


الشكل (41)

من الاحتمالات الثلاثة السابقة يمكن تعميم النتائج التالية:

- إذا انخفض كل من الطلب والعرض على سلعة معينة معاً فإن كمية التوازن سوف تنخفض.
- يعتمد سعر التوازن على حجم التغير النسبي في كل من الطلب والعرض فيمكن أن ينخفض أو يبقى ثابتاً أو يزداد.

والشكل (42) يقدم دمجا للحالات الثلاثة السابقة:



الشكل (42)

د- زيادة الطلب والعرض معاً

ويشمل الاحتمالات التالية:

أولاً: الزيادة في الطلب أكبر من الزيادة في العرض

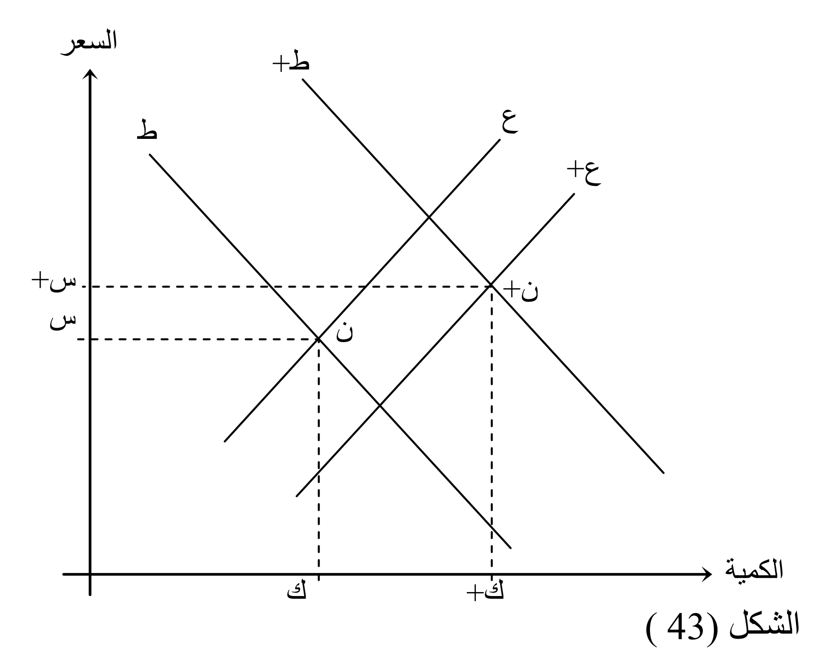
وعن هذه التغيرات يمكن ملاحظة الآتي:

- انتقال منحنى الطلب إلى اليمين من (ط) إلى (ط+) وانتقال منحنى العرض كذلك إلى اليمين من (ع) إلى (ع+).

- انتقال نقطة التوازن إلى يمين نقطة التوازن الأصلية من (ن) إلى (ن+).

- سعر التوازن الجديد أكبر من سعر التوازن القديم وينتقل من (س) إلى (س+).
- كمية التوازن الجديدة أكبر من كمية التوازن القديمة وتنتقل من (ك) إلى (ك+).

والرسم البياني (43) يوضح ذلك:



الشكل (43)

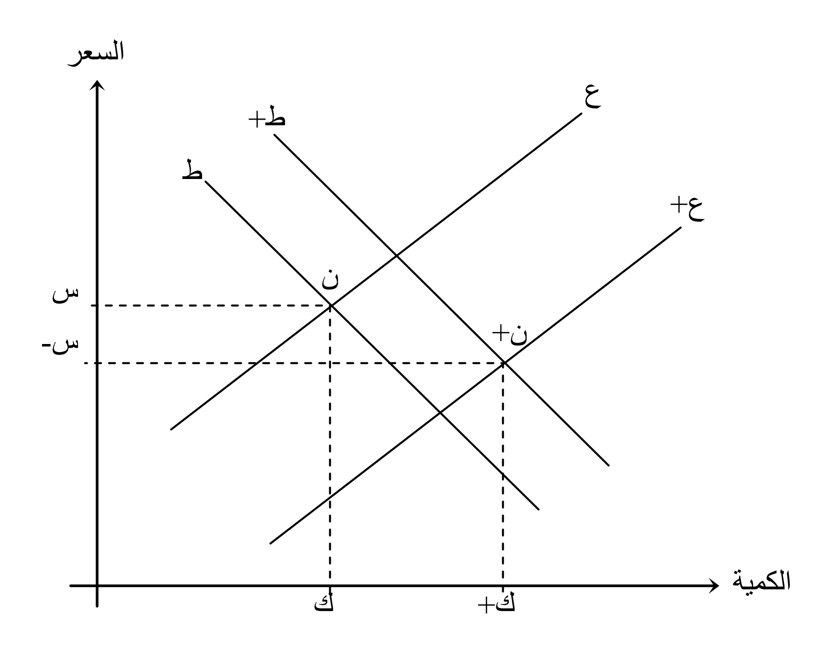
ثانياً: الزيادة في الطلب أقل من الزيادة في العرض.

وعن هذه التغيرات يمكن ملاحظة الآتي:

- انتقال منحنى الطلب إلى اليمين من (ط) إلى (ط+) وانتقال منحنى العرض إلى اليمين كذلك من (ع) إلى (ع+).
- انتقال نقطة التوازن إلى يمين نقطة التوازن الأصلية من (ن) إلى (ن+).

- سعر التوازن الجديد أقل من سعر التوازن القديم وينتقل من (س) إلى (س-).
- كميـة التـوازن الجديـدة أكبـر مـن كميـة التـوازن القديمـة وتنتقل مـن (ك) إلـى (ك+).

والرسم البيانـي (44) يوضح ذلك.



الشكل (44)

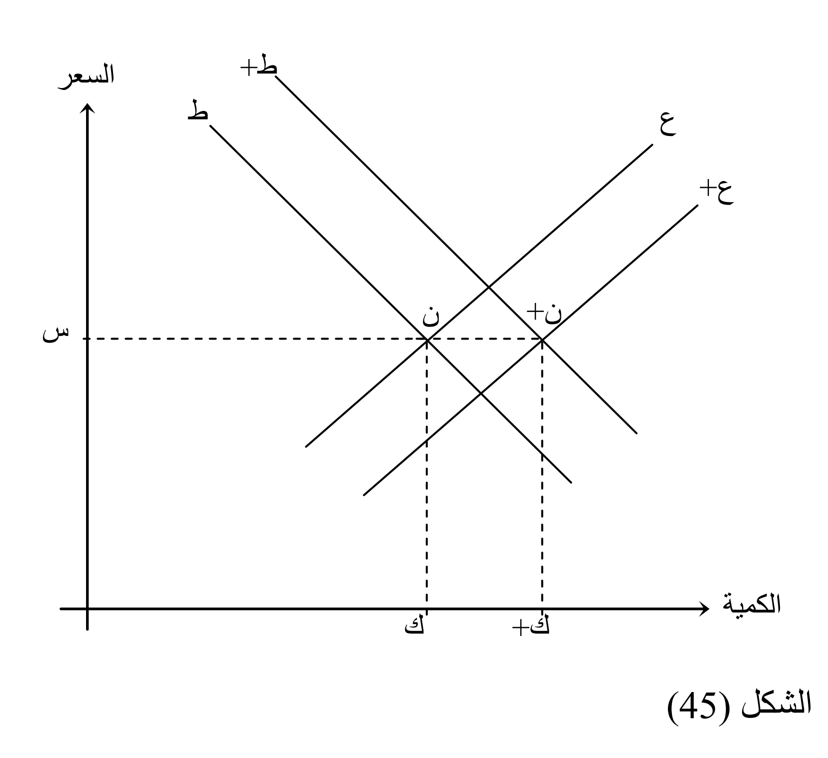
ثالثاً: الزيادة في الطلب تساوي الزيادة في العرض.

وعن هذه التغيرات يمكن ملاحظة الآتي:

- انتقال منحنى الطلب إلى اليمين من (ط) إلـى (ط+) وانتقـال منحنـى العرض إلى اليمين كذلك من (ع) إلى (ع+).
- انتقال نقطة التوازن إلى يمين نقطة التوازن الأصلية من (ن) إلى (ن+).
- سعر التوازن الجديد يحافظ على نفس مستوى سعر التوازن القديم (س).

- كمية التوازن الجديدة أكبر من كمية التوازن القديمة وتنتقل من (ك) إلى (ك+).

والرسم البياني (45) يوضح ذلك.

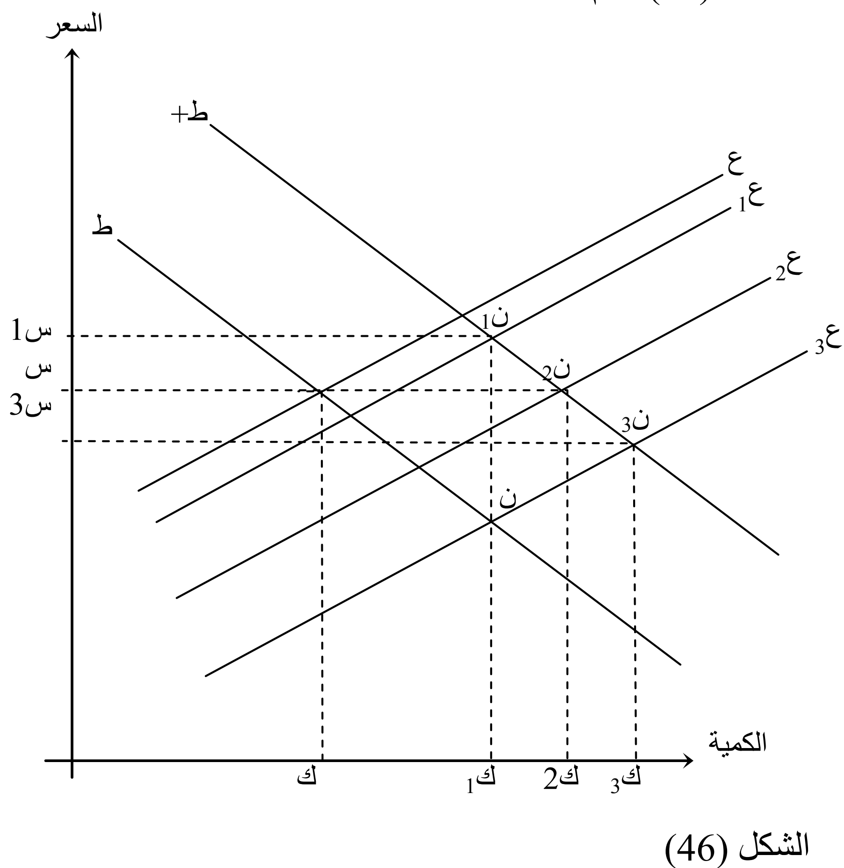


الشكل (45)

من الاحتمالات الثلاثة السابقة يمكن تعميم النتائج التالية:

- إذا زاد كل من الطلب والعرض من سلعة معينة فإن كمية التوازن سوف تزداد.
- يعتمد سعر التوازن على حجم التغير النسبي في كل من الطلب والعرض فيمكن أن يزيد أو يبقى ثابتاً أو ينخفض.

والشكل (46) يقدم دمجاً للحالات الثلاثة السابقة:



الشكل (46)

مرونة العرض والطلب وأثرها على تقلبات الأسعار:

Effects of Elasticity on Prices

سيتم في هذا الجزء مناقشة التأثيرات التي تحدثها التغيرات في مرونة العرض والطلب.

مرونة الطلب وأثرها على تقلبات الأسعار

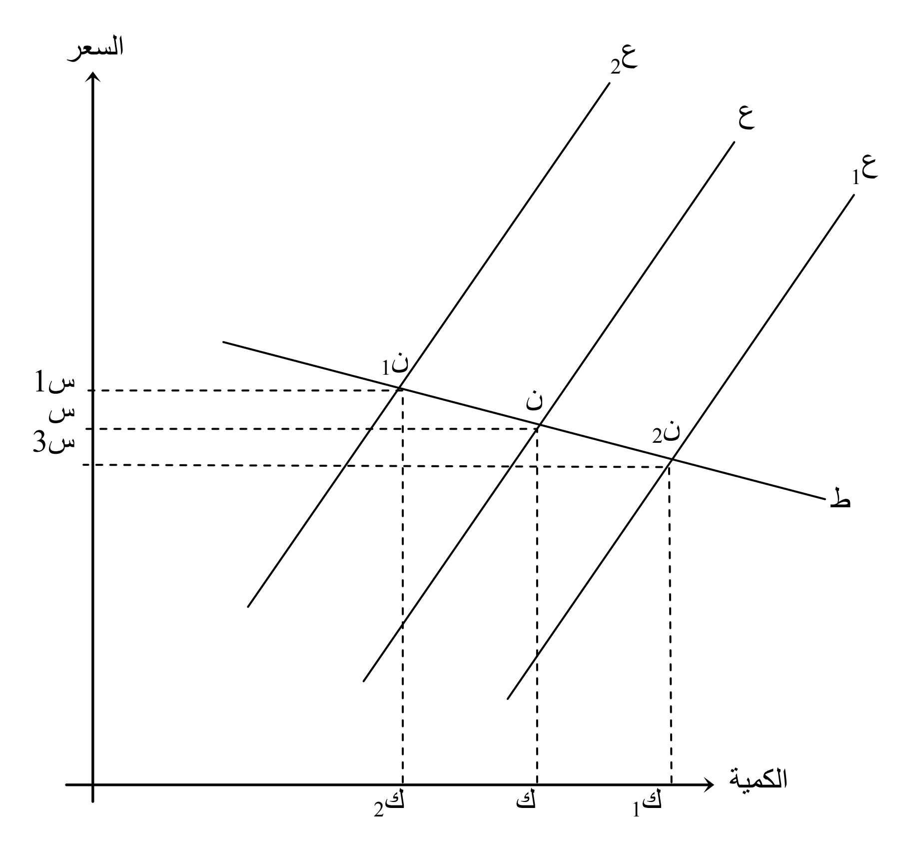
Effects of Demand Elasticity

إذا كان الطلب على إحدى السلع مرناً (الأدوات الكهربائية) فإن أي تغير في ظروف عرضها سواء بالزيادة أو النقصان فإن ذلك سوف يعمل على تغيير سعرها تغيراً بسيطاً بينما يحدث تغير كبير في الكمية المطلوبة. بمعنى أن أي انخفاض في السعر يؤدي إلى زيادة كبيرة في الكمية المطلوبة وأن حدوث ارتفاع بسيط في السعر يؤدي إلى انخفاض كبير في الطلب.

وهكذا فإنه إذا زاد العرض بفعل أحد العوامل المؤثرة فإن السعر يبدأ في الانخفاض وبهذا تزداد الكميات المطلوبة من السلعة بقدر كبير، وتعمل هذه الزيادة في الطلب على الحد من الاستمرار في انخفاض السعر.

أما في حالة نقصان العرض فإن ذلك سيؤدي إلى ارتفاع السعر مما سيؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة من السلعة نقصاناً كبيراً حيث يعمل هذا النقصان في الطلب إلى الحد من الاستمرار في زيادة الأسعار.

والشكل (47) يبين ما تم شرحه مسبقاً.



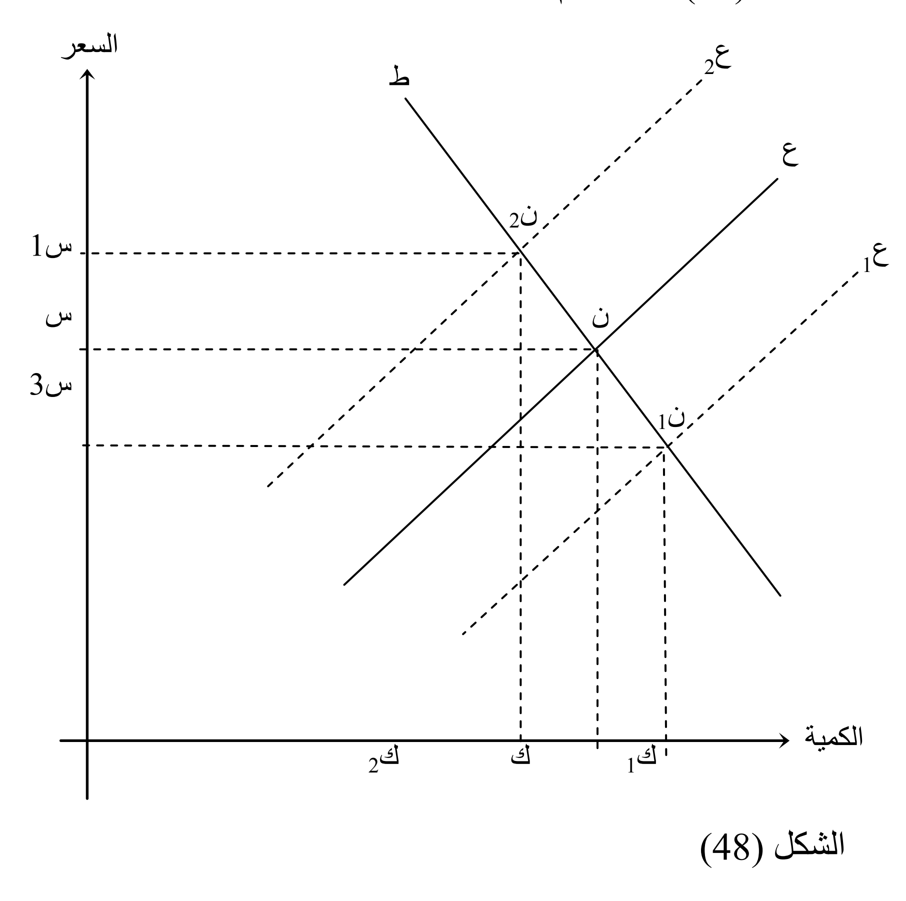
شكل (47)

أمـا إذا كـان الطلـب علـى السـلعة غيـر مـرن (الخبـز) فـإن أي تغيـر فـي ظـروف عرضـها سـواء بالزيـادة أو النقصـان فـإن ذلـك سـوف يعمـل علـى تغييـر سعرها تغييراً كبيراً بينما يحدث تغير بسيط في الكمية المطلوبة.

والسـبب الرئيسـي فـي تغيـر السـعر بقـدر أكبـر مـن التغيـرات فـي الكميـات يعـود إلـى أن زيـادة الكميـة المعروضـة مـن السـلعة يـؤدي إلـى انخفـاض الأسـعار بينما الكمية المطلوبة لا تزيد بنسبة قليلة بما أن الطلب غير مرن ممـا يـؤدي إلـى الاستمرار في انخفاض الأسعار.

أما إذا قلت الكمية المعروضة من السلعة فذلك سوف يدفع السعر للارتفاع مؤثراً بذلك على الكميات المطلوبة وانخفاضها انخفاضا بسيطاً، وبالتالي يستمر السعر في الارتفاع بسبب عدم استجابة الكمية المطلوبة.

والشكل (48) يبين ما تم شرحه مسبقاً بـ:-



الشكل (48)

مرونة العرض وأثرها على تقلبات الأسعار: Effects of Supply Elasticity

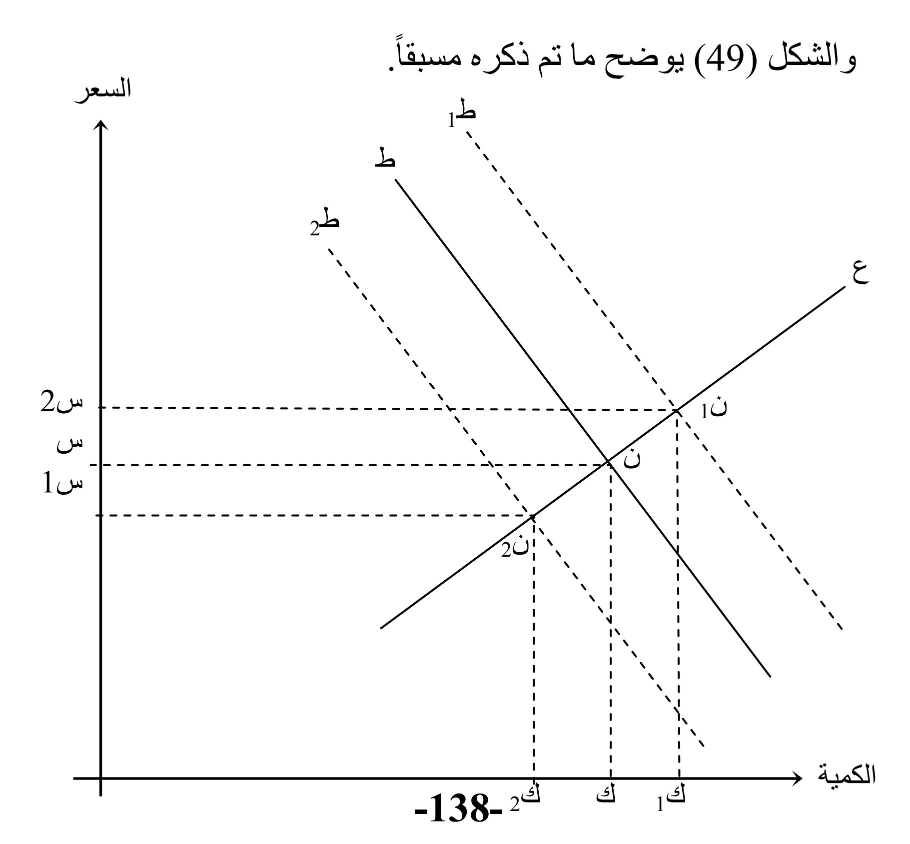
إذا كانت السلعة ذات عرض مرن وتغيرت ظروف الطلب عليها بالزيادة أو النقصان فإن أسعار هذه السلعة سوف تتغير تغيراً بسيطا مقارنة مع التغير في

الكميات المعروضة، بمعنى أن السلعة ذات العرض المرن يتقلب سعرها تقلباً بسيطاً.

فإذا زاد الطلب على إحدى السلع بسبب تغير أحد العوامل المؤثرة على العرض بشكل إيجابي فإن ذلك سوف يؤدي إلى ارتفاع السعر مما يؤدي إلى زيادة الكميات المعروضة من السلعة زيادة كبيرة مما يؤدي إلى الحد من الاستمرار في ارتفاع الأسعار بسبب رغبة المنتجين زيادة الكميات المعروضة.

وفي حالة نقصان الطلب بسبب تغير أحد العوامل المؤثرة على العرض بشكل سلبي فإن ذلك سوف يؤدي إلى انخفاض السعر مما يؤدي إلى نقصان الكميات المعروضة من السلعة بشكل كبير، مما يؤدي إلى الحد من الاستمرار في انخفاض السعر بسبب إحجام المنتجين عن عرض كميات إضافية من السلعة.

والشكل (49) يوضح ما تم ذكره مسبقاً.



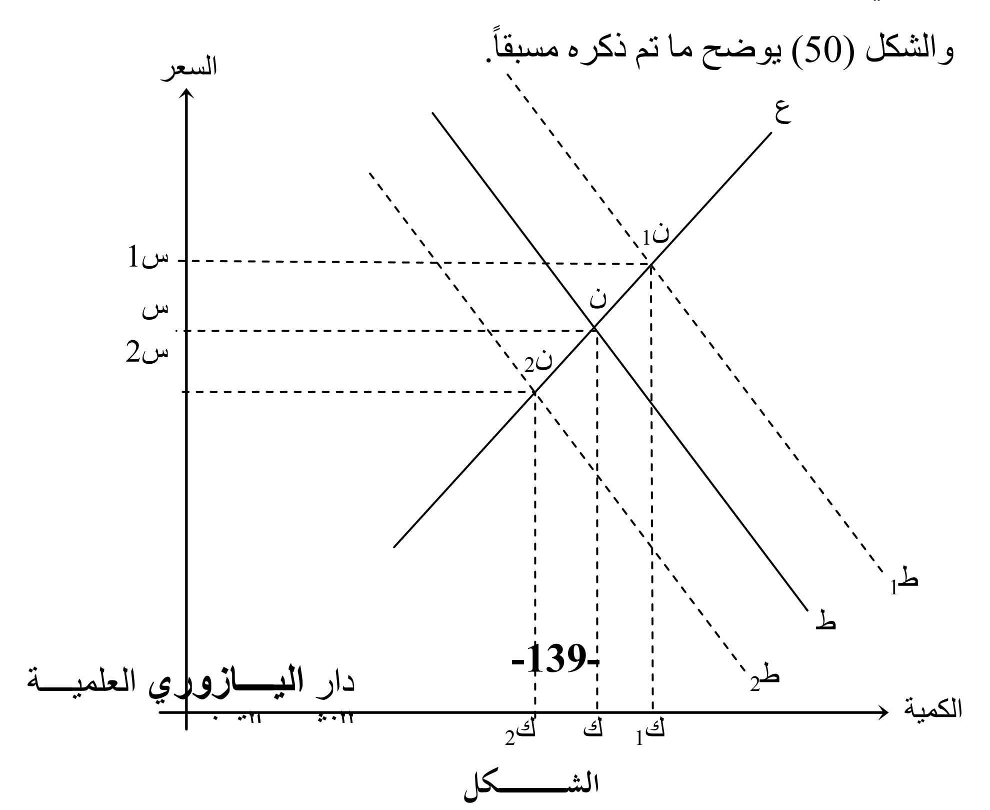
الشكل (49)

أما إذا كان العرض على السلعة غير مرن وتغيرت ظروف الطلب عليها بالزيادة أو النقصان فإن أسعار هذه السلعة سوف تتغير تغيراً كبيرا مقارنة مع التغير في الكميات المعروضة.

فإذا زاد الطلب على إحدى السلع نتيجة أحد العوامل المؤثرة ذات الأثر الإيجابي فإن ذلك سوف يؤدي إلى ارتفاع السعر ولكن الزيادة في الكميات المعروضة تكون ذات استجابة بسيطة جداً وفي حدود ضيقة مؤديا بذلك إلى الاستمرار في زيادة السعر.

بينما إذا انخفض الطلب على هذه السلعة نتيجة أحد العوامل المؤثرة ذات الأثر السلبي فإن ذلك سوف يؤدي إلى انخفاض السعر وأيضاً الكمية المعروضة سوف تستجيب لهذا الانخفاض في السعر في حدود ضيقة جداً مؤديا بذلك إلى الاستمرار في انخفاض السعر.

والشكل (50) يوضح ما تم ذكره مسبقاً.



الشكل

السعر في المدة الطويلة:

نستطيع استنتاج ثلاث حالات مختلفة ناتجة عن عملية التفاعل ما بين قوى الطلب وقوى العرض في السوق وهي ذات علاقة وثيقة بتكاليف الإنتاج. فإذا كانت هذه التكاليف أقل من سعر البيع فإن ذلك سوف يؤدي إلى ظهور أرباح أما إذا كانت هذه التكاليف أكبر من سعر البيع فإنه لابد من ظهور الخسائر بينما إذا تساوت التكاليف مع سعر البيع فإن المنشأة في هذه الحالة لا تحقق لا أرباح ولا خسائر، ويطلق على هذه الحالة اسم نقطة التعادل.

ولابد من الإشارة إلى أن الأرباح والخسائر تحدث خلال فترات قصيرة ومتوسطة بينما خلال الفترة الطويلة فإنه من الصعب اتخاذ القرار بأن المشروع قد حقق أرباح أو خسائر وذلك بسبب خروج أو دخول مؤسسات مختلفة من وإلى النشاطات الاقتصادية المختلفة فيمكن في هذه الحالات أن تختفي هذه الأرباح إذا كانت موجودة أصلاً أو إلى زوال الخسائر إن وجدت أيضاً، مما يعني أن الأسعار في حال الأرباح قد انخفضت بينما في حالة الخسارة ارتفعت حتى تساوت مع تكاليف الإنتاج. وهذا ما يسمى بالسعر في المدة الطويلة (السعر العادي) وهو السعر الذي يساوي متوسط التكلفة. أما آلية توضيح كيف تزول الأرباح أو الخسائر في الفترة الطويلة على النحو التالي:

تستطيع المؤسسة أن تحقق أرباح في حال كان السعر الذي تباع به السلعة أكبر من تكاليف الإنتاج مما سيدفع بالمزيد من المؤسسات إلى الدخول في هذا المجال لزيادة أرباحهم مما سيؤدي إلى زيادة الكميات المنتجة من السلعة مما يعني بالضرورة زيادة الكميات المعروضة منها مؤدياً إلى وجود فائض من هذه السلع "فائض العرض" حيث يعمل بعدها المنتجون على تخفيض أسعارهم للخلاص من هذه الكميات، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى يزداد الطلب على

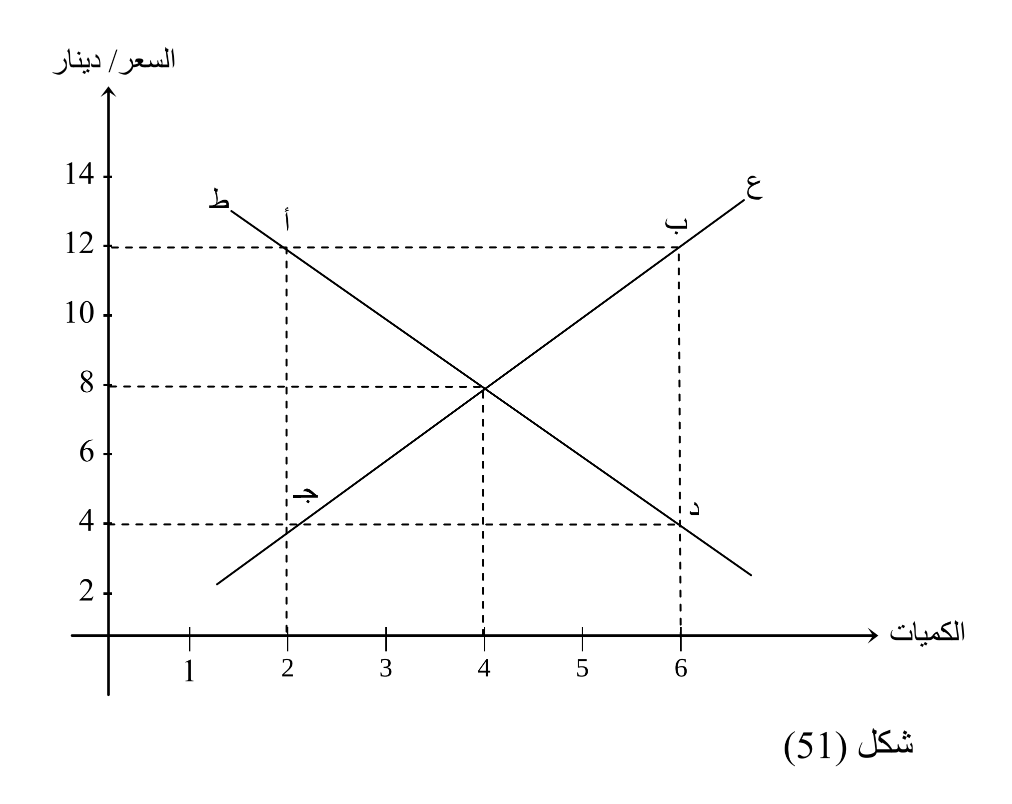
عناصر الإنتاج والتي بالطبع سوف ترتفع أسعارها مما يعني ارتفاع تكلفة إنتاج السلع.

وعلى الرغم مما ذكر سوف تستمر المؤسسات في الدخول إلى السوق طمعاً في تحقيق الأرباح مما يؤدي إلى الاستمرار في انخفاض أسعار هذه السلعة وارتفاع تكاليف إنتاجها حتى يصل سعر السلعة المباعة في السوق إلى نفس قيمة تكلفة الإنتاج وعند هذه المرحلة بالضبط تختفي الأرباح وتمتنع العديد من المؤسسات من الدخول وخوض التجربة.

أما إذا كان سعر السلعة المعروضة للبيع أقل من تكاليف الإنتاج فهذا يعني حتماً خسارة مما سيدفع الكثير إلى اتخاذ القرار بالتوقف عن الإنتاج للحد من الخسائر وبالتالي انخفاض إنتاج هذه السلع مما يعني انخفاض العرض ونقص الكمية المعروضة، وللخلاص من النقص في عرض السلع يلجأ المنتجون إلى رفع سعر السلعة. هذا من ناحية ومن ناحية أخرى فإن توقف بعض المنتجين عن العمل يعمل على انخفاض الطلب على عناصر الإنتاج مما يعني حتما انخفاض أسعار هذه العناصر وبالتالي انخفاض تكاليف الإنتاج.

وبما أن المؤسسات قد اتخذت القرار بعدم الانخراط في هذا المجال وزيادة الكميات المنتجة من السلعة فإنها بالتالي سوف تستمر بالخروج من السوق بسبب تعرضها لخسائر من جراء القيام بهذه العملية مما سيؤدي إلى ارتفاع سعر هذه السلعة في السوق بينما تنخفض تكاليف الإنتاج حتى تتساوى تكاليف الإنتاج مع السعر الذي تباع به السلعة، وعند هذه النقطة تتوقف المؤسسات عن الانسحاب من السوق.

ولتوضيح ذلك يمكن شرح الشكل (51).



شكل (51)

في الشكل نرى أنه لو ارتفع السعر من 8 إلى 12 دينار فإن الكميات المطلوبة عند السعر الجديد هي (2) وحدة بينما الكميات المعروضة ستكون (6) وحدات بمعنى أن هناك فائض عرض قدره (4) وحدات مما يشير إلى أن البائعين يعرضون كميات أكبر من حاجة السوق وللحد من هذه الظاهرة يعمل المنتجون على تخفيض السعر وتستمر هذه العملية ما استمر الفائض في العرض موجود حتى تصل إلى سعر التوازن (8) دينار والذي يشير إلى تساوي قوى العرض والطلب. وفائض العرض في الشكل البياني يتمثل بالمسافة ما بين (أ) و(ب) عند السعر (12) دينار مما يؤدي إلى انخفاض السعر إلى سعر التوازن ما دام هناك فائض عرض.

أمـا إذا حـدث العكـس وانخفـض السـعر إلـى (4) دنـانير فـإن الكميـات المطلوبـة عنـد هـذا السـعر سـتكون (6) وحـدات بينمـا الكميـات المعروضـة (2) وحـدة بمعنـى أن فـائض الطلـب يسـاوي (4) وحـدات إشـارة إلـى أن المسـتهلكين يرغبون بشراء كميات إضافية أكبر مما هو معروض ولحدوث ذلك فإنـه لابد مـن زيـادة سـعر السـلعة لـدفع المنتجين لزيـادة الإنتـاج وزيـادة العـرض فـي هـذه السلعة فيبدأ بذلك السعر بالارتفاع حتى يصل إلى سعر التوازن المشـار إليـه فـي الشـكل وهـو (8) دنـانير مُلغيـا بـذلك فـائض الطلـب. وفـائض الطلـب فـي الشـكل البياني يتمثل بالمسافة ما بين (جـ د) عند السعر (4) دنانير.

السلع المتنافسة والسلع المتكاملة

Competitilonary goods and Complementary goods:

إن التقلبات في ظروف العرض والطلب لإحدى السلع يعمل علـى تغيير هـذه الظـروف لمجموعـة أخـرى مـن السـلع، ولبيـان هـذه السـلع وتـأثيرهـا علـى بعضها البعض لابد من مناقشة الأمور التالية:

أ) السلع المتنافسة في جانب الطلب.

تلك السلع التي تصلح لإشباع حاجة واحدة بمعنى وجود أكثر من سلعة تشبع نفس الحاجة عند المستهلك كـأن نقول إحـلال سـلعة مكـان سـلعة أخـرى لإشباع نفس الحاجة، ومـن أمثلـة هذه السـلع الأقمشـة بأنواعهـا أو أصـناف الفواكـه المختلفة، ويمكن اعتبار السلعتان متنافستان إذا كان ارتفـاع سـعر السـلعة الأصـلية يؤدي إلى ارتفاع سعر السلعة المتنافسة معها بمعنى وجود علاقة طردية بين هذه السلع.

فمثلاً إذا ارتفع ثمن اللحوم الطازجة فإن ذلك سوف يعمل على تحول المستهلك إلى استهلاك اللحوم المجمدة كسلعة بديلة، والتي هي أرخص نسبيا من اللحوم الطازجة مما يؤدي إلى زيادة الطلب عليها حتى يصبح الطلب على اللحوم المجمدة أكبر من العرض وللقضاء على هذه الظاهرة يعمل المنتجون على رفع أسعار اللحوم المجمدة.

ب) السلع المتكاملة من جانب الطلب.

هي تلك السلع التي لابد من الجمع في استخدامها حتى تشبع رغبة واحدة للمستهلك، ومن أمثلة ذلك السكر والشاي أو معجون الأسنان وفرشاة الأسنان والسيارة والبنزين، وتعتبر السلعتان متكاملتان إذا كان ارتفاع إحداها يؤدي إلى انخفاض سعر السلعة المكملة لها بمعنى أن العلاقة عكسية بين هذه السلع.

فمثلاً إذا ارتفع ثمن البنزين لأي سبب من الأسباب فإن ذلك سوف يؤدي إلى انخفاض الطلب على سلعة البنزين وبما أن البنزين سلعة مكملة للسيارة فإن انخفاض الطلب عليه سيؤدي أيضاً إلى انخفاض الطلب على السيارات مما يؤدي إلى انخفاض أسعارها.

أ) السلع المتنافسة من جانب العرض:

في تلك السلع التي يمكن إنتاجها باستخدام نفس عناصر الإنتاج فيكون الخيار للمنتج باختيار السلعة التي تتناسب وقدراته، ومثال ذلك محاصيل القمح والشعير أو الأحذية النسائية والرجالية فهي في كلا الحالتين تحتاج إلى نفس عناصر الإنتاج، ويمكن اعتبار السلعتان متنافستان إذا كان ارتفاع سعر السلعة الأصلية يؤدي إلى ارتفاع سعر السلعة المتنافسة بمعنى أن العلاقة طردية بين هذه السلع.

فمثلاً إذا ارتفع سعر الأحذية النسائية فإنه سوف يدفع المنتجين إلى الزيادة من إنتاج هذه السلعة لتحقيق المزيد من الأرباح ولزيادة الإنتاج من السلعة المذكورة ولابد من تحويل عدد من عناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاج الأحذية الرجالية مما يعني انخفاض إنتاج وعرض الكميات من الأحذية الرجالية مما يؤدي إلى ارتفاع سعرها.

د) السلع المتكاملة من جانب العرض.

وهي تلك السلع التي تنتج في نفس الدورة الإنتاجية، ومثال ذلك المزارع الخاصة بتربية الدجاج وإنتاج لحومها وإنتاج البيض، وتعتبر السلعتان مكملتان إذا كان ارتفاع سعر إحداها يؤدي إلى انخفاض سعر السلعة المكملة لها بمعنى أن العلاقة بينهما هي علاقة عكسية.

فمثلاً ارتفاع أسعار لحوم الدجاج سوف يدفع المنتجين إلى التركيز على هذا الجانب والعمل على إنتاج المزيد منها لتحقيق المزيد من الأرباح، ولكن يمكن ملاحظة أن كميات البيض أيضاً سوف تزداد مما يؤدي إلى زيادة عرضها في السوق مما يؤدي إلى انخفاض سعرها.

التدخل في تحديد الأسعار Price Control

يتم تدخل الدولة من خلال الأساليب التالية:

1- التدخل المباشر (التسعير الجبري).

2- التدخل غير المباشر (الضرائب والإعانات).

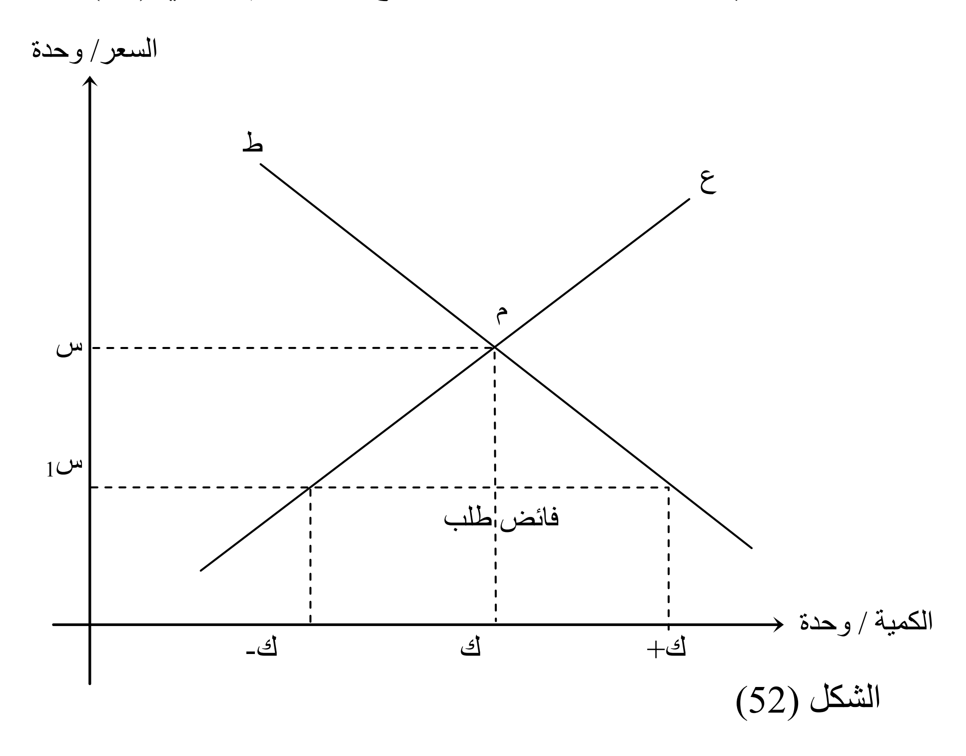
1- التدخل المباشر (التسعير الجبري)

وتقوم الدولة بهذا الدور من خلال:

أ. تحديد سقف سعري (حد أعلى للأسعار) Price Celling

الهدف من تحديد سقف سعري للسلع هو حماية المستهلك وتأمين السلع الضرورية لجميع أفراد المجتمع بسعر معقول بعيداً عن الاستغلال من قبل مالكي السلع. ولا يسمح بأي ظرف من الظروف تجاوز السعر الذي حدد من الحكومة، ويمكن أن يتخذ السقف السعري شكلين هما:

1- سقف سعري أقل من سعر التوازن.ويتضح من الرسم البياني (52).



الشكل (52)

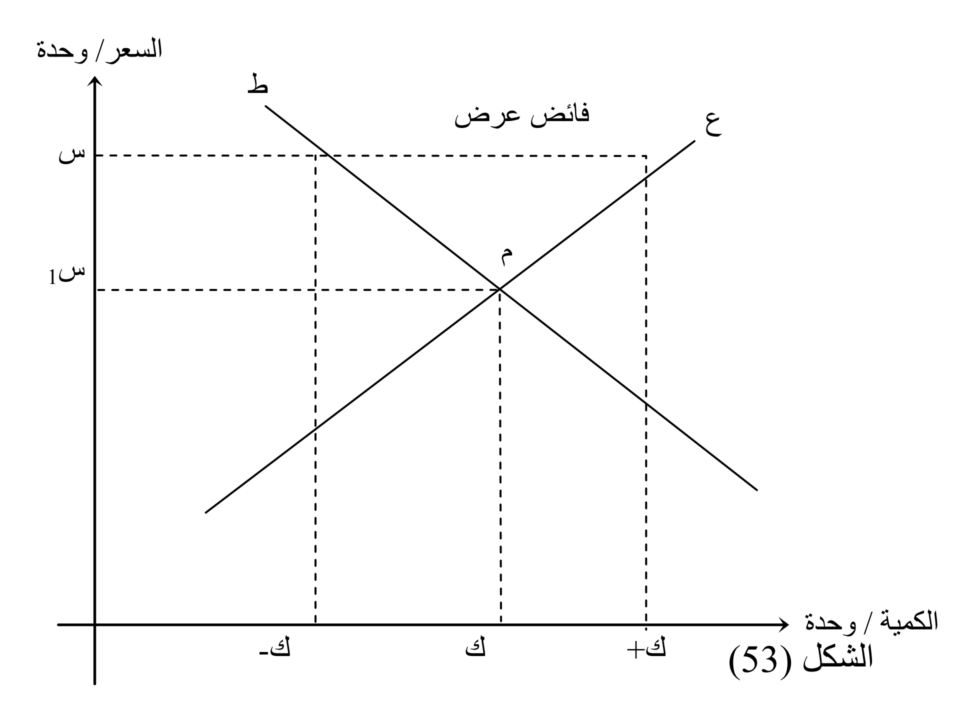
كما هو واضح من الشكل (52) فإنه عند التقاء قوى العرض مع قوى الطلب يتحدد سعر التوازن (س) وكمية التوازن (ك) عند نقطة التوازن (م). ولكن لو تم الافتراض وتحت ظروف اقتصادية مختلفة أن الحكومة اتخذت قرار بتحديد سقف سعري أقل من سعر التوازن وهو ($س_1$) لا يسمح للمنتج بتجاوزه،

فيلاحظ أن الكمية المطلوبة عند هذا السعر ستكون أكبر من الكمية المعروضة، فمن الشكل يتضح أن الكمية المعروضة (ك-) أقل من الكمية المطلوبة (ك+) بسبب تزايد طلبات المستهلكين على السلعة التي أصلاً تتواجد بكميات قليلة ويكون النقص في السلعة ($ك_+$ - $ك_-$). ونتيجة لذلك فإنه لابد أن تظهر السوق السوداء والتي تنشط في هذه الظروف وخاصة إذا كانت الرقابة الحكومية ضعيفة في تطبيق هذا الحد من الأسعار.

لهذا فإنه من الضروري أن تتدخل الدولة حتى تساوي بين الكميات المعروضة وطلب المستهلكين، وذلك بإخضاع السلعة لنظام التقنين للحد من الطلب وزيادة مستوى عرض السلعة من خلال ما تقدمه من إعانات للمنتجين كتخفيض أسعار المواد الأولية بذلك تتحاشى الدولة اللجوء إلى تخفيض مستوى الطلب إلى مستوى العرض أو رفع مستوى العرض إلى مستوى الطلب.

ب) تحديد سقف سعري أعلى من سعر التوازن.

يلاحظ من الشكل (53) أن تحديد سقف سعري أعلى من سعر التوازن بهدف حماية المنتج من تدهور أسعار المنتجات ويتم ذلك في ظروف اقتصادية تتميز بالانكماش مما يعمل على تشجيع المنتجين على عرض منتجاتهم دون تعرض لأي خسارة فيما لو كان السعر عند التقاء قوى العرض مع قوى الطلب، فكما هو ملاحظ من الشكل فإنه عند السقف السعري ($س_1$) فإن الكمية المعروضة ستكون



الشكل (53)

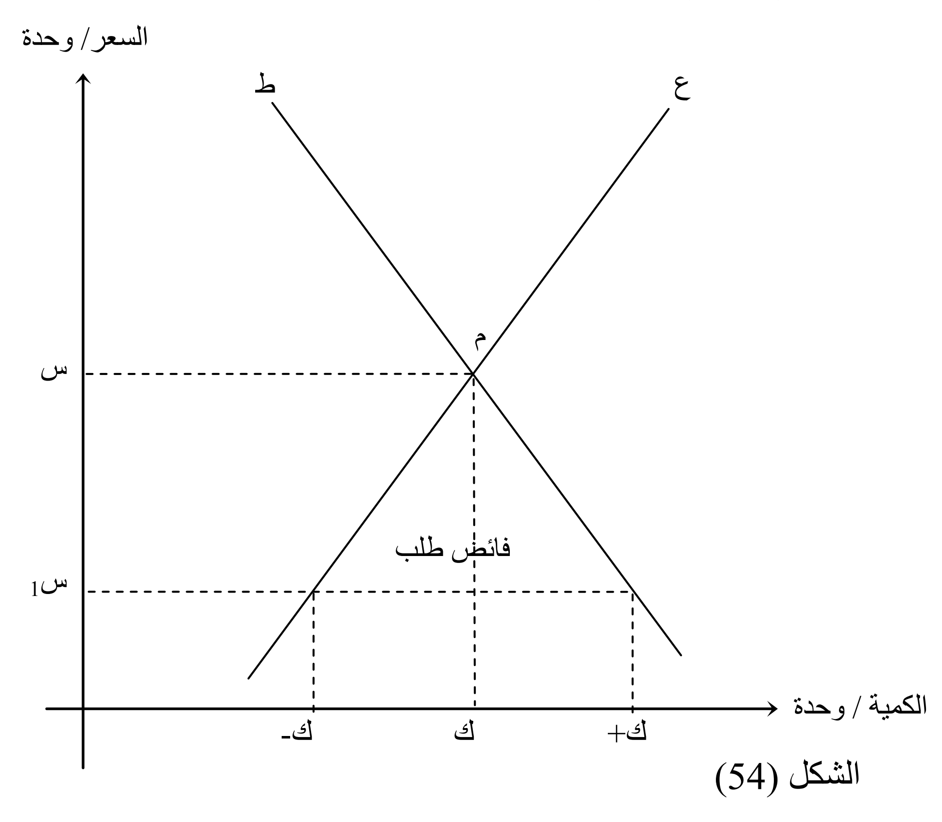
(ك+) بينما الكمية المطلوبة ستكون (ك-) مشيرا إلى وجود فائض في العرض مقداره ($ك_+$ - $ك_-$) مما قد يجبر المنتجون في حال عدم تدخل الدولة إلى اللجوء إلى تخفيض الأسعار حتى السعر الذي تلتقي فيه قوى العرض مع قوى الطلب (م). وتظهر هذه السياسة بشكل واضح عند تدخل الدولة بوضع سقف سعري أعلى من سعر التوازن للسلع الزراعية والتي تتميز بطلب غير مرن، ويكون تدخل الدولة في تخفيض مستوى العرض في هذه الحالة عن طريق تحديد المساحات المزروعة أو إتلاف جزء من المحصول.

جـ) تحديد أرضية سعرية (حد أدنى للأسعار) Price Floor

في هذه الحالة تعمد الدول إلى تحديد حد أدنى للسعر لا يجوز البيع والشراء بسعر أقل منه بينما يسمح البيع والشراء بسعر أعلى منه، والهدف من

ذلك حماية المنتجين وتأمينهم بدخل مناسب للاستمرار في أعمالهم، ويمكن أن تتخذ سياسة تحديد الأرضية السعرية شكلين هما:

أ- تحديد أرضية سعرية أقل من سعر التوازن:

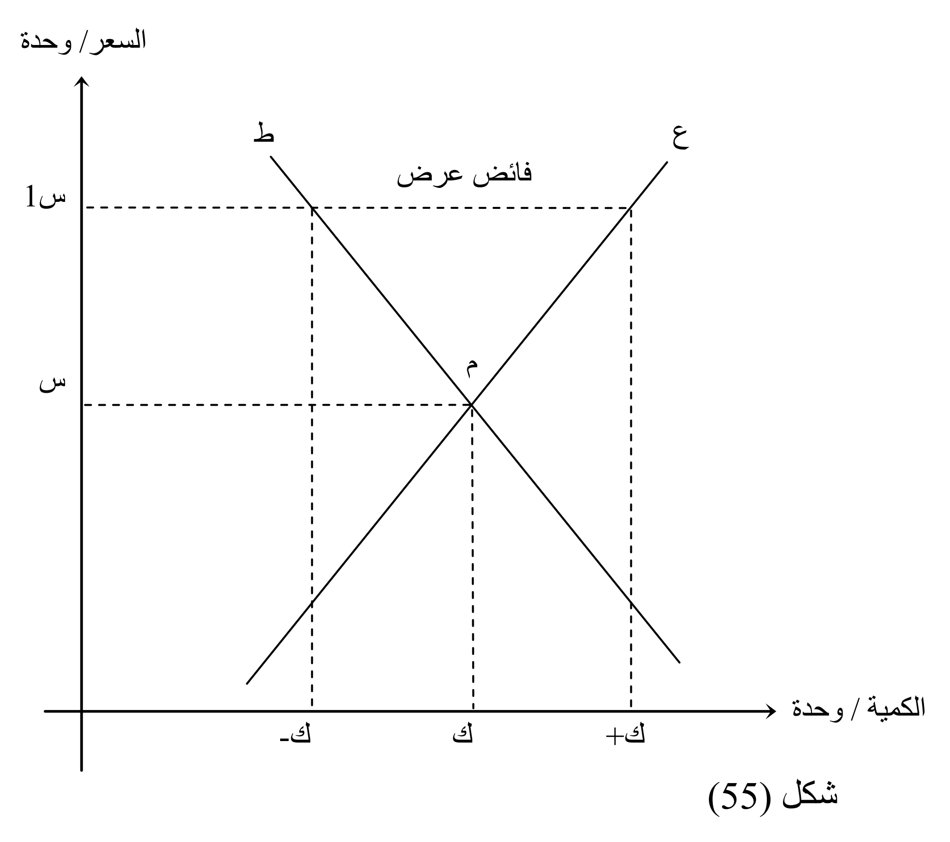


الشكل (54)

في الشكل (54) يتضح أن التقاء قوى العرض مع قوى الطلب عند النقطة (م) تعني تحديد سعر التوازن (س) وكمية التوازن (ك) ولكن لو افترض أن الحكومة قامت بتحديد أرضية سعرية أقل من سعر التوازن (س) ولتكن هذه الأرضية السعرية ($س_1$) فإننا سنلاحظ بأن المنتجين سوف يقومون بعرض كميات من السلع تساوي (ك-) مما سيشجع المستهلكين على طلب كميات أكبر من السلع تتحدد عند (ك+) وذلك بسبب انخفاض سعر هذه السلعة، وهكذا

سيظهر أن النقص في الكميات المطلوبة هو (ك+ - ك-) وللتخلص من هذا النقص وبسبب السياسة المتبعة في الأرضية السعرية والتي تعطي الحرية للمنتج بالبيع بسعر أعلى من سعر الأرضية السعرية فيتم التخلص من هذا النقص عن طريق رفع الأسعار حتى تصل إلى سعر التوازن (س) وهي نقطة التقاء قوى العرض مع قوى الطلب.

ب) تحديد أرضية سعرية أعلى من سعر التوازن.



شكل (55)

من الشكل (55) يتضح أن التقاء قوى العرض وقوى الطلب عند النقطة (م) تعني تحديد سعر التوازن (س) وكمية التوازن (ك) ولكن لو افترضنا أن

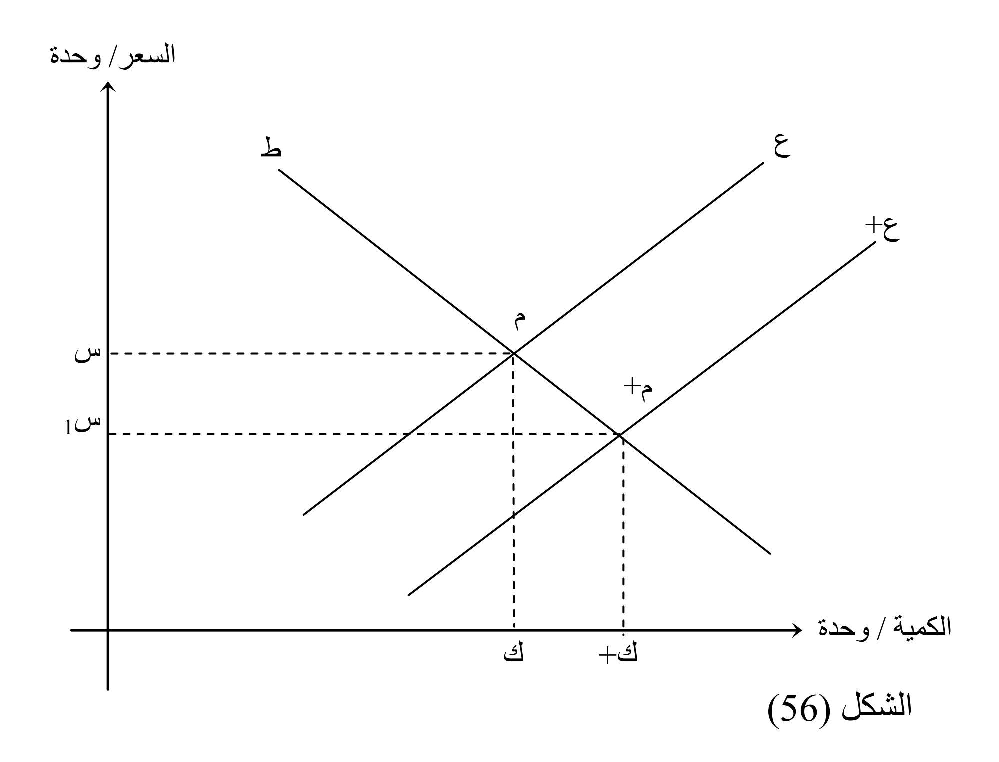
الحكومة قامت بتحديد أرضية سعرية أعلى من سعر التوازن (س) ولتكن هذه الأرضية السعرية ($س_1$) فإننا سنلاحظ بأن الكمية المعروضة هي (ك+) ولكن بسبب هذا السعر المرتفع فإن الطلب على هذه السلعة سيكون مقداره (ك-) مما يعني أن الفائض في العرض سيقدر بـ ($ك_+$ - $ك_-$) فلا يستطيع المنتجين في هذه الحالة بيع جميع منتجاتهم مما قد يدفع المنتج والحكومة إلى تقديم تسهيلات للمستهلكين أو حتى تعهد الدولة نفسها بشراء هذا الفائض والتخلص من محاولة العودة إلى نقطة التقاء قوى العرض مع قوى الطلب.

2- التدخل غير المباشر (الإعانات والضرائب)

الهدف من هذه السياسة مساعدة المنتج على الاستمرار في تقديم السلع ومن أبرز هذه الأساليب الآتي:

أ- إعانات الإنتاج Subsidies .

تعمل جميع اقتصاديات العالم على تشجيع السياسة الإنتاجية وخاصة في مجال السلع الضرورية للاستهلاك من قبل أفراد الدولة وذلك لشدة حاجة أبناء البلد لتلك السلع، وبسبب ضرورة مجموعة كبيرة من السلع لمختلف الأفراد تعمل الدولة في كثير من الأحيان على تقديم الإعانات للمنتجين والتي تعمل، أي الإعانات على التقليل من تكلفة الإنتاج مما تدفع المنتج على زيادة الكميات المنتجة من السلعة لتغطية الطلبات المتزايدة من الأفراد في المجتمع الواحد، بالإضافة إلى رغبة المنتج في زيادة أرباحه والذي يعتبر هدف رئيسي لكافة المشاريع الإنتاجية مما يؤدي إلى زيادة الكميات المنتجة المعروضة في السوق وانخفاض أثمان تلك السلع، ويظهر ذلك بكل جلاء في الشكل البياني (56).



الشكل (56)

ب- الضرائب Taxes

تعتبر الضرائب جزء يضاف إلى تكلفة الإنتاج وبالتالي يعمل على زيادة تكلفة السلع المنتجة مما يؤدي إلى التقليل من أرباح المنتجين، وبالتالي انخفاض الكميات المعروضة من هذه الساحة، وتعمد الدولة عادة إلى تطبيق مثل هذه السياسة على إنتاج السلع الغير ضرورية أو الكمالية، فتكون نتيجة ذلك انتقال منحنى العرض إلى أعلى باتجاه اليسار مما يعني ارتفاع على أسعار السلع.

ومن البديهي أن يعمل المنتج على تحويل قيمة هذه الضريبة التي يجب دفعها إلى الدول إلى سعر يضاف إلى سعر السلعة القديمة مما قد يثقل كاهل

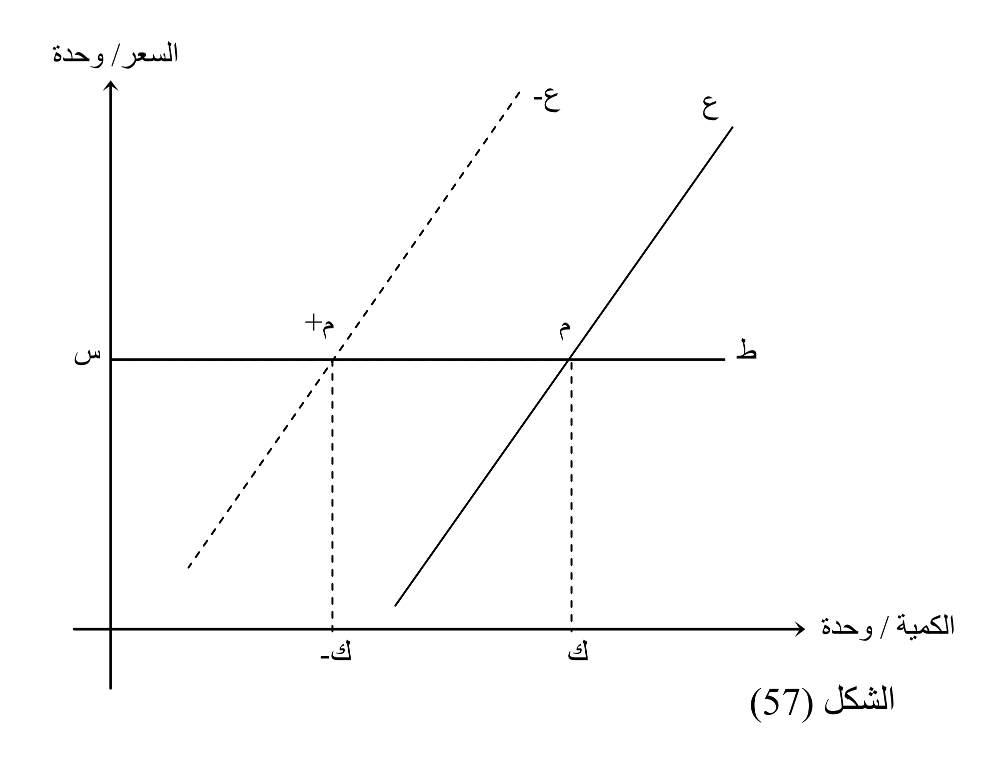
المستهلكين. ولكن حرية هذا الأمر ليست بيد المنتج وإنما هناك قواعد وقوانين تحكم تصرفات المنتج تجاه هذه التغيرات ذات علاقة بمرونة العرض والطلب على السلع تجعل المنتج يتمهل في اتخاذ قراره في عملية توزيع هذه الضريبة على السلعة المحددة.

ولكي يتم توضيح آلية تصرف المنتج تجاه هذه المسألة لابد من توضيح المثال الآتي:

نفترض أن ثمن كاميرا تصوير (200) دينار وهو سعر التوازن فإن فرضت ضريبة بقيمة (30) دينار على كل كاميرا فإننا نلاحظ أنه إذا ارتفع ثمن الكاميرا إلى (230) دينار فإنه يعني أن كامل الضريبة قد تحملها المستهلك بينما إذا بقي الثمن على ما هو فهذا يعني بأن المنتج هو الذي تحمل هذا العبء أما إذا أصبح ثمن الكاميرا (215) دينار فإنه من الواضح أن الضريبة قد اقتسمت بين المستهلك وبين المنتج.

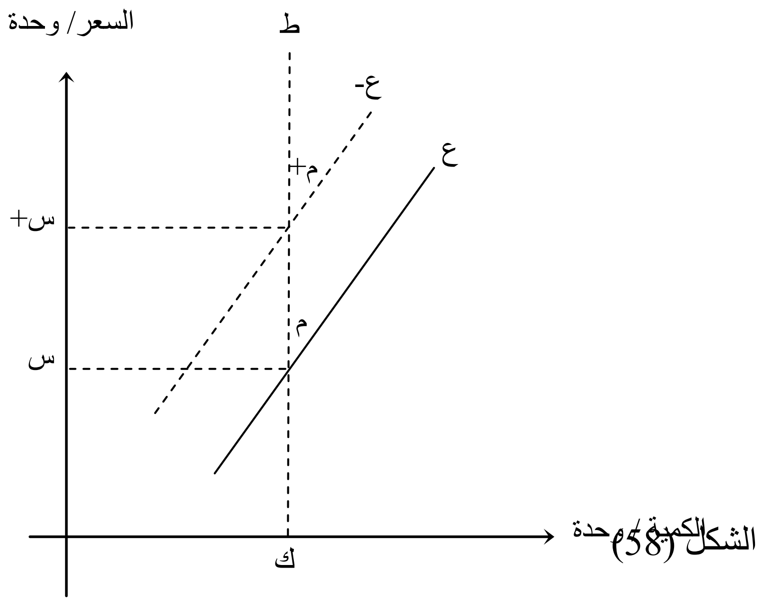
ولتصبح الأمور أكثر وضوحاً فإنه يفضل معالجة هذا الموضوع من خلال دراسة المرونة على النحو التالي:

- إذا كان الطلب على السلعة ما لا نهائي المرونة بحيث أن أدنى ارتفاع في سعر السلعة يدفع المستهلك إلى الانصراف عنها، مما يجبر المنتج إلى تحمل كامل عبء الضريبة بمفرده، ويبدو ذلك في الشكل (57).



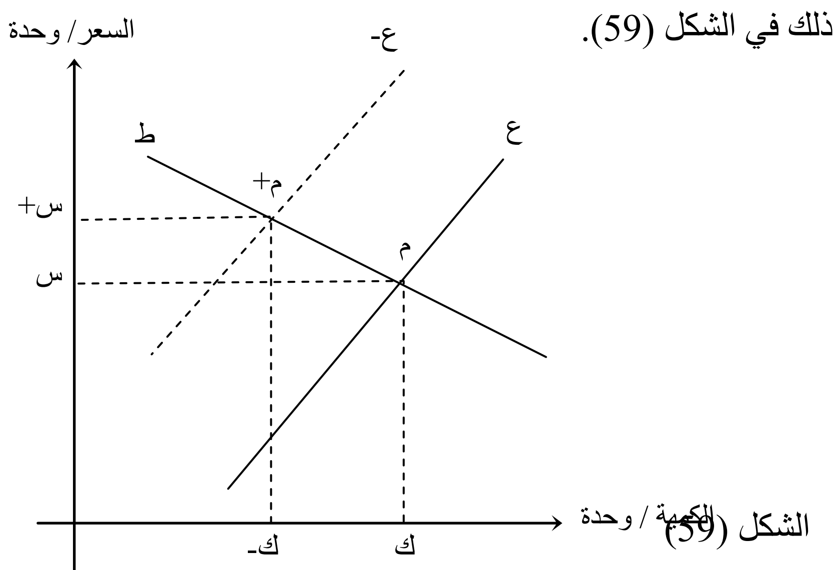
الشكل (57)

- إذا كان الطلب على السلعة عديم المرونة فذلك يدفع المنتج إلى إلقاء كامل عبء الضريبة على كاهل المستهلك دون أن يحسب حساب أن ينصرف المستهلك عن شراء السلعة. ويبدو ذلك في الشكل (58).



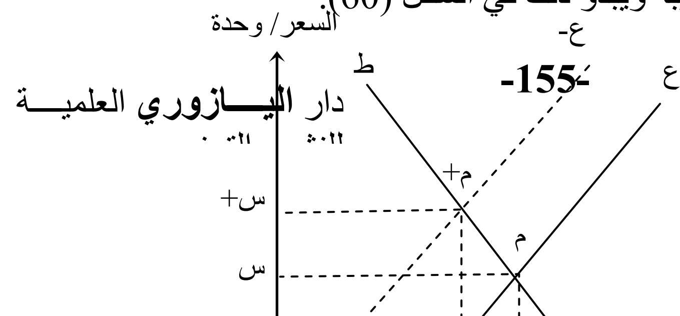
الشكل (58)

- إذا كان الطلب على السلعة كبير المرونة فإن المنتج هو الذي يتحمل الجزء الأكبر من الضريبة خوفا من انصراف المستهلكين عن شراء السلعة، ويبدو ذلك في الشكل (59).



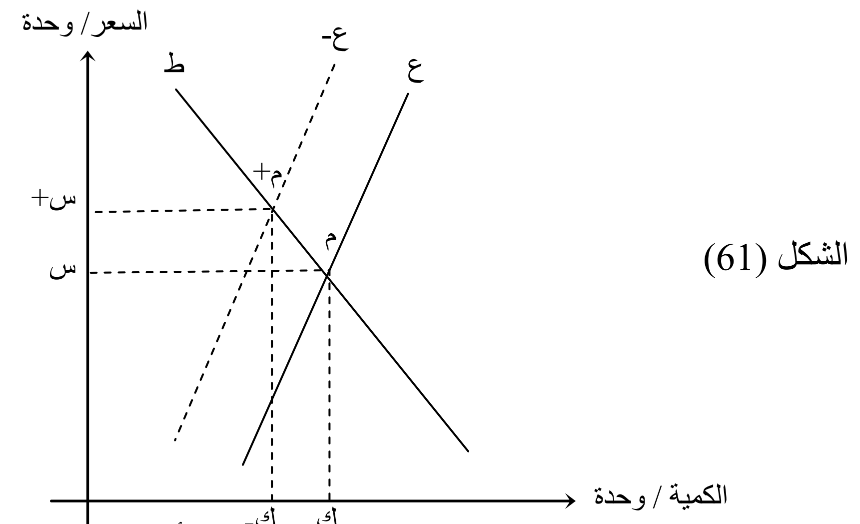
الشكل (59)

- إذا كان الطلب على السلعة قليل المرونة فإن المستهلك هو الذي يتحمل الجزء الأكبر من الضريبة ويبدو ذلك في الشكل (60).



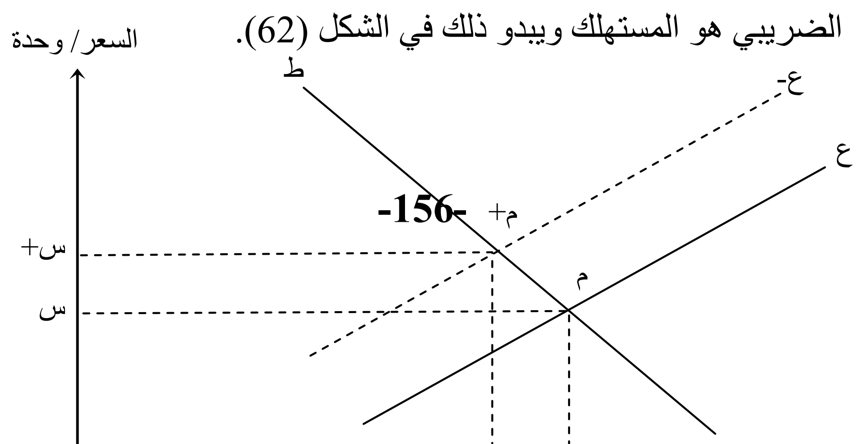
الشكل (60)

- إذا كان العرض قليل المرونة فإن المنتج يتحمل الجزء الأكبر من الضريبة حتى لا ينصرف المستهلكين عن شراء السلعة ويبدو ذلك في الشكل (61).



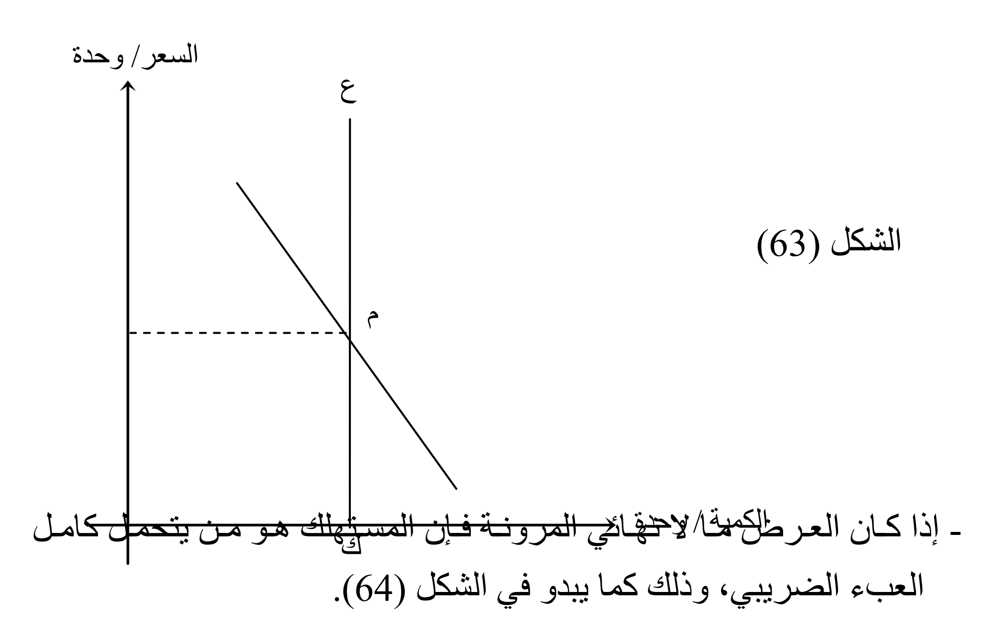
الشكل (61)

- إذا كـان العـرض كبيـر المرونـة فـإن مـن يتحمـل الجـزء الأكبـر مـن العـبء الضريبي هو المستهلك ويبدو ذلك في الشكل (62).



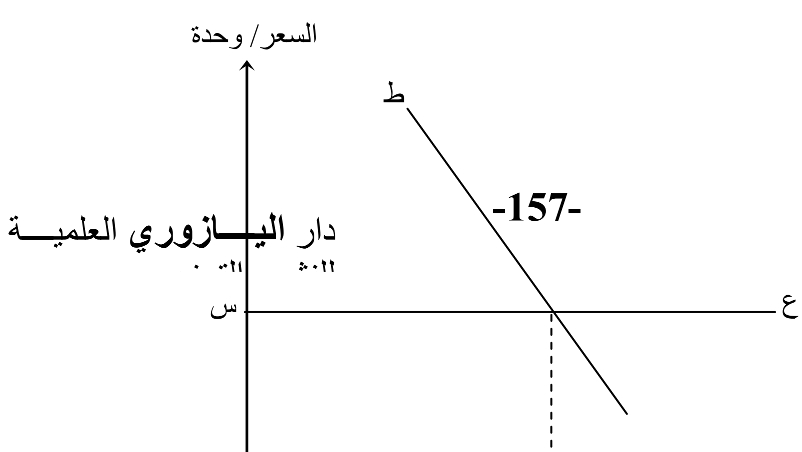
الشكل (62)

- إذا كان العرض عديم المرونة فإن المنتج هو من يتحمل كامل العبء الضريبي تجنباً لخسارة جزء من المستهلكين ويبدو ذلك في الشكل (63).



الشكل (63)

- إذا كان العرض لا نهائي المرونة فإن المستهلك هو من يتحمل كامل العبء الضريبي، وذلك كما يبدو في الشكل (64).



الشكل (64)

الوحدة السادسة

السوق *Market*

الوحدة السادسة
السوق Market

مفهوم السوق Definition of Market

حسب المفهوم الاقتصادي للسوق فهو إطار يشتمل على مجموعة من المشترين والبائعين على اتصال وثيق ويمكن إجراء التبادل بينهم دون أية قيود بصورة مباشرة أو غير مباشرة. وهذا يعني أن التقاء الطرفين البائع والمشتري في السوق أصبحت الآن ذات أهمية أقل من السابق فالوسائل التكنولوجية الحديثة ووسائل الاتصال والمواصلات تسمح اليوم للعديد من الأشخاص القيام بهذه المهمة دون أي لقاء فيما بينهم في أي مكان.

ومن خلال هذا التوضيح المبسط لمفهوم السوق الاقتصادي يمكن استنتاج التالي:

1- لا يمكن أن يوجد سوق واحدة في المفهوم الاقتصادي لكافة السلع والخدمات وإنما يوجد سوق خاص لكل سلعة أو خدمة.

2- ضمن هذا المفهوم يمكن أن يوجد فقط أسواق محلية تكون محصورة ضمن إطار جغرافي محدد داخل الدولة الواحدة بحيث أنه يعمل عل إشباع رغبات وحاجات جزء محدد من مدينة أو دولة.

3- تواجد الأسواق الإقليمية والتي تعمل على تسهيل تداول السلع والخدمات بين أبناء عدد من الاتحادات الدولية ذات صفات مشتركة وتقع ضمن إقليم واحد مثل السوق الأوروبية المشتركة.

4- وجود الأسواق العالمية يضمن سهولة تداول السلع والخدمات ما بين جميع دول العالم دون استثناء ضمن اتفاقيات دولية تؤمن آلية تطبيق هذه الإجراءات دون عوائق.

5- تتفاوت أعداد المتعاملين في السوق الاقتصادي وتختلف سياسة الدول فيما بينها في تطبيق القوانين المختلفة على أسواقها لتكون أحياناً أسواق تتمتع بالحرية الكاملة بينما أسواق أخرى تكون فيها الدولة المسيطر الوحيد في هذا المجال.

وبالإضافة إلى ما تم ذكره من اختلافات فيما بين الأسواق فإن الأسواق جميعها تتفق في خاصية موحدة إلا إنها حلقة اتصال بين المستهلكين والبائعين تسمح بتبادل السلع والخدمات فيما بينهم.

العوامل التي تحدد نطاق السوق:

يمكن تلخيص العوامل المحددة لنطاق السوق على النحو التالي:

1- نوع السلعة: يتأثر نطاق السوق بشكل واضح بنوعية السلع التي يتم التعامل بها. فالسلع التي لا يمكن الاحتفاظ بها لفترات طويلة خوفاً من تعرضها للتلف فإنه بلا شك ستكون ذات نشاط محلي وعمليات تداولها بين البائعين والمشترين سيكون ضمن سوق محلي بينما السلع الصناعية مثلاً قابلة للتخزين والنقل دون الخوف من تلفها مما قد تصبح سوقاً عالمية تتداولها الأيدي في مختلف أرجاء العالم.

2- العادات والتقاليد: إن للعادات والتقاليد دوراً هاماً قي تحديد نطاق السوق. فإنه وبلا شك توجد الكثير من السلع لا يمكن تداولها والقيام بعمليات البيع على مستوى دولي بسبب رفض بعض المجتمعات لتلك السلع التي قد تعتبر بمقياسهم الخاص لا تتوافق مع عاداتهم وتقاليدهم بالتالي يتم التركيز على

ترويج وبيع تلك السلعة في أسواق محلية محددة تلاقي قبولاً عاماً من كافة فئات المجتمع.

3- سهولة الاتصال بين البائعين والمشترين: إن تقدم الوسائل التكنولوجية المختلفة التي تساعد على عملية سهولة الاتصال ما بين البائع والمشتري ذات أثر هام في زيادة النشاط الاقتصادي في الأسواق فسرعة الاتصال والانتقال أدى إلى زيادة وتنشيط التبادلات الاقتصادية المختلفة في مختلف أنواع الأسواق.

4- تكاليف النقل والتأمين: إن ارتفاع نفقات النقل والتأمين لعدد من السلع بجبر المنتج بتحديد نشاطه في نطاق ضيق للنشاط الاقتصادي ربما يكون في سوق محلي أو كحد أقصى في سوق إقليمي على الرغم أن تكاليف إنتاج هذه السلعة في دول أخرى ربما تكون بعيدة هي أقل بكثير من تكلفة إنتاجها في بلد المنتج.

5- التشريعات والنظم الاقتصادية: تلعب التشريعات والنظم الاقتصادية دوراً هاماً في تحديد نطاق السوق. فقيام الدولة بفرض ضرائب مرتفعة على استيراد السلعة يعمل على الحد من انتشارها في أسواق أخرى أو قد تعمل الدولة أيضاً على فرض نظام الحصص ورخص الاستيراد مما قد يكون له الأثر نفسه على كميات السلع وإمكانية نقلها إلى أسواق أخرى وبالتالي الحد من نطاق السوق.

أشكال السوق Types of Market

يمكن تقسيم السوق إلى مجموعتين رئيسيتين هما:

أ- سوق المنافسة الكاملة Perfect Competition Market

ب- سوق المنافسة غير الكاملة Imperfect Competition Markets

أولاً: أسواق الاحتكار التام Pure Monopoly Markets

ثانياً: أسواق المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition Markets

ثالثاً: أسواق احتكار القلة Oligopoly Markets

أ- سوق المنافسة الكاملة Perfect Competition Market

يتوفر سوق المنافسة الكاملة بالخصائص التالية:

1- كثرة عدد البائعين والمنتجين: في هذه الحالة لا يستطيع المنتج الفرد التأثير على الكميات المعروضة وكذلك المستهلك الفرد لا يستطيع التأثير على الكميات المطلوبة فلا يستطيع أي منهم التأثير على سعر السلعة في السوق وإن الثمن بلا شك يتأثر بجميع التجار وجميع البائعين.

2- تجانس المنتجات: وهذا يعني إمكانية إحلال سلعة مكان سلعة أخرى قادرة على تحقيق نفس الإشباع للمستهلك. وخاصة أنه من المفروض في هذه السوق إن كافة المنشآت تقوم بإنتاج سلع متماثلة بحيث لا تستطيع أي منشأة التحكم في السعر الذي تبيع به السلعة.

3- حرية الدخول والخروج من السوق: لا توجد أي قيود تمنع الجماعات أو الأفراد من الدخول أو الخروج من السوق مما يؤكد حرية انتقال عناصر الإنتاج من صناعة إلى صناعة واستخدامها في مجالات مختلفة.

4- العلم التام بظروف السوق والأسعار السائدة: وهذا يعني أن جميع البائعين والمشترين على علم تام بأسعار السلع وشروط بيع تلك السلع. وهكذا لا يستطيع المنتج استغلال المستهلك بفرض أسعار أعلى على سلع محددة تباع بأسعار أقل بكثير في أماكن مختلفة.

مما ورد سابقاً من خصائص نلاحظ صعوبة أو استحالة تطبيق هكذا نموذج من الأسواق وهي بالكاد تكون موجودة وتكمن أهمية دراستها لإجراء عمليات المقارنة بين هذا السوق والأسواق الأخرى بالإضافة إلى أن بعض الأسواق تعتبر أقرب ما يكون إلى أسواق المنافسة الكاملة لذلك دراسة هذا السوق قد يعطينا تصوراً مبسطاً عن آلية عمل هذه الأسواق (الأسواق المالية).

ب- المنافسة غير الكاملة: Imperfect Competition Markets

يمكن تقسيم هذه الأسواق إلى الأنواع التالية:

أولاً: أسواق الاحتكار التام Pure Monopoly Markets

يتميز هذا النوع من الأسواق بالخصائص التالية:

1- **سيطرة المنتج على المواد الأولية:** ففي هذه الحالة يمتلك المحتكر كل المواد الأولية اللازمة لهذه الصناعة فلا يقوم ببيع المواد الخام الأولية إلى أي من المنافسين أو تقديم أي تسهيلات لهم للحصول عليها.

2- **المتطلبات الرأسمالية:** وخاصة أن بعض الصناعات تحتاج إلى وفورات مالية ضخمة مما يشكل صعوبة على المنتجين الدخول إلى مضمار المنافسة حيث يتمتع المحتكر في هذه الحالة بقوة عالية لامتلاكه رأس المال.

3- **عوائق تمنع دخول مؤسسات جديدة إلى السوق:** كأن تقوم الحكومة بمنح امتياز بإنتاج وبيع سلعة محددة تنتجها جهة واحدة مما يمنع دخول آخر ين إلى السوق ومنافسة هذه الجهة.

4- **وجود منتج واحد في السوق:** حيث يعتبر هذا المنتج الممثل الوحيد لصناعة معينة متمكناً بذلك من التحكم في السوق من خلال رفع السعر أو تخفيض الكمية المعروضة أو العكس إن أراد. بمعنى أن المحتكر هو الذي يحدد السعر. كذلك فإن الطلب على سلعة المحتكر هو نفس طلب السوق

لتفرده في إنتاج هذه السلعة.

5- عدم وجود بدائل للسلعة التي ينتجها المحتكر: بمعنى أن الطلب على سلعة المحتكر هو طلب غير مرن. فتغير السعر لا يؤثر كثيراً على الكميات.

ويمكن أن يأخذ الاحتكار التام الأشكال التالية:

أ- **الاحتكار القانوني:** وهو الاحتكار الذي يظهر بسبب العوائق القانونية كمنح الامتياز لمنشأة واحدة وقد يكون أيضاً بسبب براءات الاختراع التي تعطي الحق للمنشأة صاحبة الاختراع بإنتاج هذه السلعة.

ب- **الاحتكار الفعلي:** وينشأ هذا النوع من الاحتكار بسبب المتطلبات الرأسمالية الضخمة لأحد المشاريع مما يشكل مانعاً طبيعياً من دخول آخرين إلى هذا القطاع.

جـ- **الاحتكار الطبيعي:** وينشأ هذا النوع من الاحتكار بسبب طبيعة بعض المشاريع والتي تفرض عدم وجود أكثر من مشروع من هذا النوع في السوق كمشاريع المرافق العامة.

ثانياً: أسواق المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition Markets

يعتبر هذا النوع من الأسواق خليط من المنافسة الكاملة والاحتكار التام ومن أبرز خصائص هذه السوق ما يلي:

1- **وجود عدد كبير من الباعة والمشترين:** حيث كما ورد في المنافسة الكاملة وهو قيام كل منتج بتغطية نسبة بسيطة من السوق مما يجعل أثر كل فرد منتج منهم ضئيلاً جداً في السوق، ولكن هذا النوع من السوق يحتوي على عدد أقل من المنتجين عما هو في السوق الكاملة.

2- **عدم تجانس المنتجات ولكنها متقاربة من بعضها البعض:** بمعنى أنه يمكن اعتبار السلع المنتجة بدائل جيدة ولا يمكن اعتبارها مكملة لبعضها البعض

والاختلاف بين السلع يمكن أن يكون حقيقياً أو وهمياً، فوجود عدد من الظروف كأساليب التسويق المختلفة تجعل المستهلك مقتنعاً بالحصول على سلعة من ماركة محددة دون الأخرى.

3- **حرية الدخول والخروج من السوق:** بمعنى أن المؤسسات تملك الحق في الدخول أو الخروج من أي سوق وإلى أي سوق والتوجه إلى إنتاج سلعة جديدة دون أي قيود مشابهة للمنتجات التي تنتجها المؤسسات الأخرى وليس نفس ما تنتجه تلك المؤسسات مما يوفر الاستقلالية في عمل كل منتج.

4- اتباع سياسة التميز السلعي: ويتم ذلك بالعمل على جعل السلعة تبدو مختلفة عما يقدمه الآخرون حتى لو أنها تشبع نفس الحاجة وذلك باللجوء إلى تحسين جودة المنتج وتقديم تسهيلات شرائية للمستهلكين واستعمال علامات تجارية ذات شهرة عالمية والتركيز على أسلوب الدعاية والإعلان لتعريف المستهلك بخصائص تلك السلعة.

ثالثاً: أسواق احتكار القلة: Oligopoly Markets

من أبرز خصائص هذه السوق ما يلي:

1- وجود عدد قليل من المؤسسات: عدد المؤسسات المنتجة في هذه الأسواق لا يتجاوز الأربع مؤسسات مما يعني استحواذ كل مؤسسة من هذه المؤسسات على نصيب كبير من حصة السوق.

2- اتباع سياسة التميز السلعي: وتظهر في سوق احتكار القلة أكثر وضوحاً في سوق المنافسة الاحتكارية.

3- لا يوجد أي اتفاق بين المنتجين على الكميات التي سيتم إنتاجها أو تحديد أسعار بيعها.

4- لا يستطيع أحد المنتجين أن يؤثر في تغير السعر أو تغير الكمية المعروضة من السلعة.

5- يمكن اعتبار السلع متجانسة وغير متجانسة في هذا السوق.

مفهوم التكاليف Concept of Costs

يختلف مفهوم التكاليف لدى عامة الناس والمحاسبين عما هو متداول لدى الاقتصاديين. فالتكاليف بالمعنى العام والمحاسبي بأنها المبالغ المدفوعة فعلاً لإنتاج سلعة ما بما يشمل من مبالغ تدفع كأجور للعمال وأثمان المواد الخام بالإضافة إلى قيمة الفوائد المدفوعة لقاء استخدام رأس المال. أي أنها تعتبر وسيلة لاستخراج الأرباح والخسائر من خلال ما يتوافر من بيانات وأرقام عن الإيرادات والتكاليف.

أما التكاليف من وجهة نظر اقتصادية فهي "كامل المدفوعات الواجب انفاقها كي يستطيع المنتج الحصول على عناصر الإنتاج الضرورية لضمان استمرار المنشأة في العمل". وبالإضافة إلى ذلك فإنه لابد من الانتباه إلى أن تكاليف الإنتاج يمكن أن تنقسم حسب الفترة الزمنية فهناك التكاليف في المدى القصير والتي تعبر عن فترة زمنية قصيرة جداً يصعب خلالها تغيير الكمية المستخدمة من أي مورد إنتاجي. فيستطيع المنتج أن يتحكم في أنواع التكاليف المتغيرة بالزيادة أو النقصان ولكن لا يستطيع عمل ذلك حيال التكاليف الثابتة لتحقيق نفس الهدف.

أما التكاليف في الفترة الطويلة فتعني مقدرة المؤسسة تغيير طاقتها الإنتاجية بالزيادة أو النقصان من خلال قابلية عناصر الإنتاج للتغير والتنقل. ولكن لابد من التنويه ان التقسيم إلى فترة قصيرة وأخرى طويلة هي افتراضات نسبية وتختلف من صناعة إلى أخرى.

أنواع التكاليف قصيرة الأجل Short - Run Costs

يمكن تقسيم التكاليف في المدى القصير على النحو الآتي:

أ- التكاليف الثابتة (ت. ث) Fixed Costs (FC)

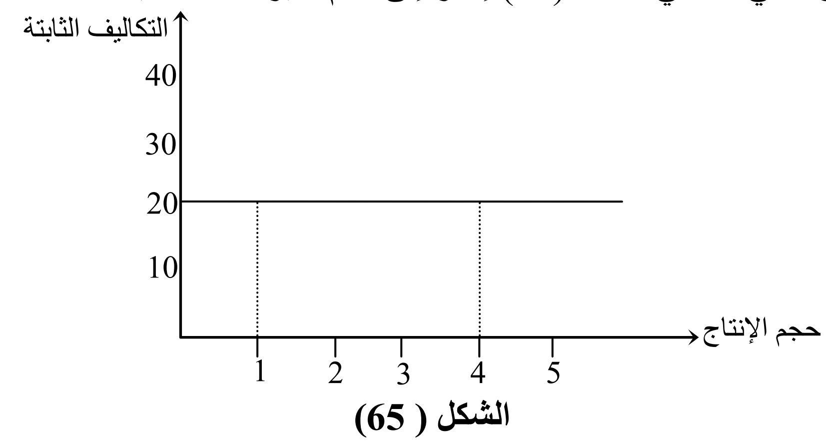
ب- التكاليف المتغيرة (ت. م) Variable Costs (V. C)

جـ- التكاليف الكلية (ت ك) Total Costs (T. C)

وبعد التعرف على أنواع التكاليف يمكن الآن تقديم تلخيص مبسط يوضح آلية عمل وأهمية كل من الأنواع السابقة.

أ- التكاليف الثابتة (ت. ث) Fixed Costs (FC)

التكاليف الثابتة هي التكاليف التي يجب أن تتحملها المنشأة سواء كان هناك نشاط إنتاجي فاعل أم لم يكن. فهذه تكاليف ثابتة لا تتغير مع تغير الإنتاج وتمثل تكلفة المستخدمات الإنتاجية الثابتة كأجور العاملين وأقساط التأمين وإيجار المنشأة فتلك التكاليف لابد وأن تتكبدها المنشأة حتى ولو كانت في حالة توقف تام عن العمل. ومنحنى التكاليف الثابتة يأخذ شكل الخط المستقيم الموازي للمحور الفقي كما في الشكل (65) إشارةإلى عدم تغير هذه التكاليف.

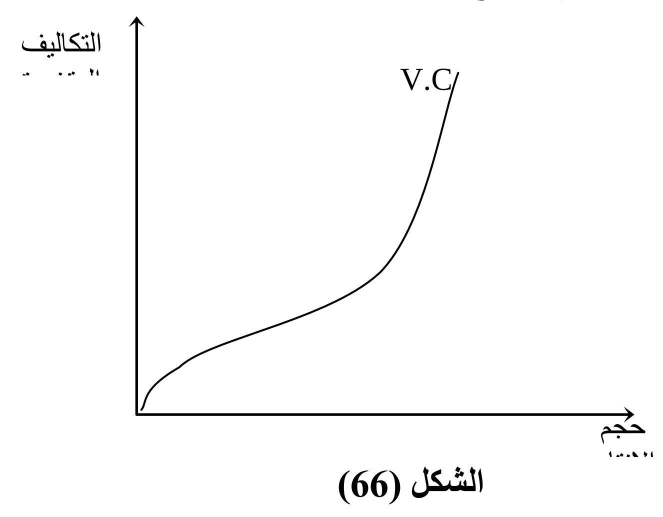


الشكل (65)

من الشكل يتضح أن المنشأة تتحمل تكاليف مقدارها (20) ينار مثلاً سواء أنتجت سلعة واحدة أو أكثر.

ب- التكاليف المتغيرة (ت. م) Variable Costs (V. C)

تعتبر التكاليف المتغيرة ذات علاقة طردية مع حجم الإنتاج فهي تزداد مع زيادة حجم الإنتاج وتقل إذا قل حجم الإنتاج. ومن الأمثلة عليها أجور النقل وتكاليف المواد الأولية والدعاية والإعلان. والرسم البياني (66) يوضح سلوك التكاليف المتغيرة تجاه حجم الإنتاج.



الشكل (66)

من الشكل الخاص بالتكاليف المتغيرة يمكن استنتاج الملاحظات التالية:

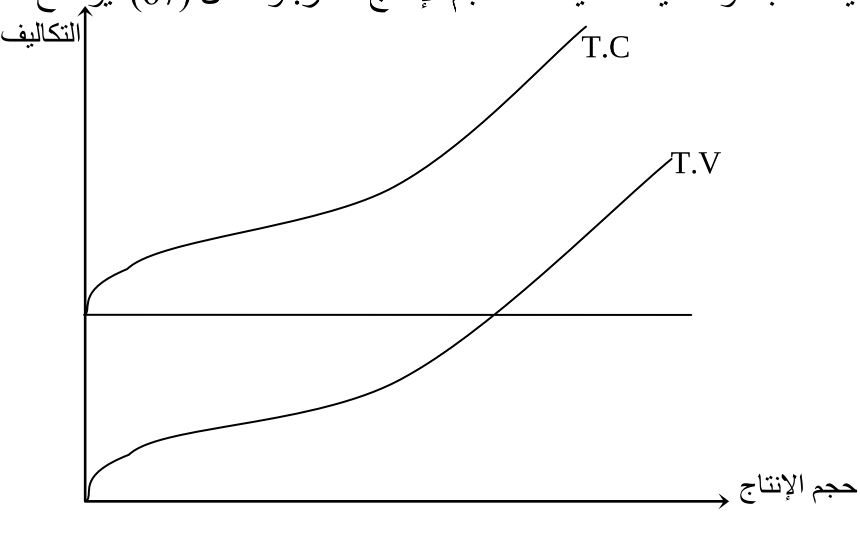
- يتجه منحنى التكاليف المتغيرة من أسفل إلى أعلى باتجاه اليمين ومن نقطة الأصل إشارة على العلاقة الطردية بين التكاليف المتغيرة وحجم الإنتاج.
- في بداية انتشار منحنى التكاليف المتغيرة يلاحظ أنه محدباً من الأعلى دلالة على التكاليف تتزايد بنسبة أعلى مما هي عليه الزيادة في الإنتاج والسبب أنه عند مستويات الإنتاج الصغرى تؤدي زيادة عناصر الإنتاج المتغيرة

إلى زيادة إنتاجيتها مما يؤدي إلى زيادة في تكاليف الإنتاج وزيادة الإنتاج معاً ولكن تبدو بنسبة أقل من الزيادة في الإنتاج.

- مع استمرار منحنى التكاليف المتغيرة يبدو لاحقاً مقعراً بسبب زيادة التكاليف المتغيرة بنسبة أكبر من الزيادة في الإنتاج.

جـ- التكاليف الكلية (ت. ك) Total Costs (T. C)

تعتبر التكاليف الكلية تلك التكاليف التي تتكبدها المنشأة من أجل تحقيق أهدافها الإنتاجية، وهي عبارة عن مجموع التكاليف الثابتة والمتغيرة، وتساوي أيضاً التكاليف الثابتة عندما يكون الإنتاج مساوياً للصفر. وتزداد مع زيادة الإنتاج نتيجة لزيادة التكاليف المتغيرة، ومنحنى التكاليف الكلية يأخذ شكل منحنى التكاليف المتغيرة حيث يقع فوقه مباشرة بمقدار يساوي التكاليف الثابتة إشارة إلى تساوي التكاليف الثابتة والتكاليف الكلية عند حجم الإنتاج صفر. والشكل (67) يوضح ذلك.



الشكل (67)

تكاليف الوحدة في الأجل القصير Short Run Average Costs

هـي نصـيب الوحـدة المنتجـة مـن التكـاليف سـواء كانـت تكـاليف ثابتـة أو متغيرة أو كلية. ويمكن تقسيمها إلى الآتـي:

أ- متوسط التكاليف الثابتة (م. ت. ث) Average Fixed Costs (AFC)

ب- متوسط التكاليف المتغيرة (م.ت.م) Average Variable Costs (AVC)

جـ- متوسط التكاليف الكلية (م.ت.ك) Average Total Costs

لتبسيط الفكرة يمكن تقديم تلخيص موجز يوضح آلية عمل من كل الأنواع السابقة.

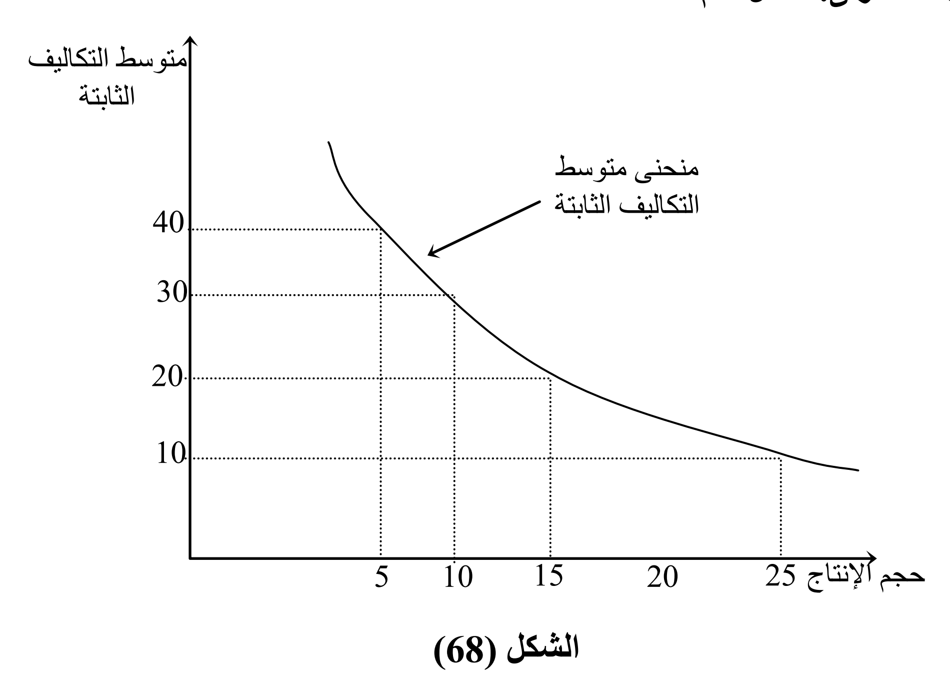
أ- متوسط التكاليف الثابتة (م. ت. ث) Average Fixed Costs (AFC)

متوسـط التكـاليف الثابتـة يعبـر عـن نصـيب الوحـدة المنتجـة مـن التكـاليف الثابتة وهو عبارة عن حاصل قسمة التكاليف الثابتة على عدد الوحدات المنتجـة. ويمكن التعبير عنها بالعلاقة التالية:

$$\text{متوسط التكاليف الثابتة} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}}$$

$$\text{م. ت. ث} = \frac{\text{ت.ث}}{\text{و.م}}$$

لـذلك فـإن العلاقـة بـين حجـم الإنتـاج ومتوسـط التكـاليف الثابتـة هـي علاقـة عكسية لأن متوسط التكـاليف الثابتـة يقل كلمـا زاد الإنتـاج لـذلك نلاحظ أن شـكل منحنى متوسط التكاليف الثابتة يتجه من أعلى إلى اسفل ومن اليسـار إلـى اليمـين إشارة إلى العلاقة العكسية بين متوسـط التكـاليف الثابتـة وحجـم الإنتـاج. كمـا هـو في الشكل (68).



الشكل (68)

ب- متوسط التكاليف المتغيرة (م. ت. م) Average Variable Costs (AVC)

متوسط التكاليف المتغيرة يعبر عن نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف المتغيرة وهو عبارة عن حاصل قسمة التكاليف المتغيرة على عدد الوحدات المنتجة.

ويمكن التعبير عنها بالعلاقة التالية:

$$\text{متوسط التكاليف المتغيرة} = \frac{\text{التكاليف المتغيرة}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}}$$

$$\text{م. ت. م} = \frac{\text{ت.ث}}{\text{و.م}}$$

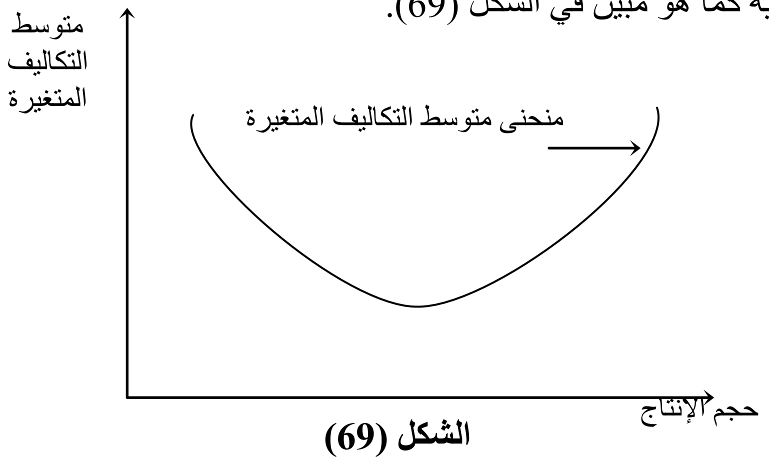
ينحدر منحنى متوسط التكاليف المتغيرة من أعلى إلى اسفل باتجاه اليمين حتى يصل إلى أدنى مستوى له ومن ثم يعود ليتجه مرة أخرى إلى أعلى باتجاه

اليمين. وهذا يعني إلى أن العلاقة بين متوسط التكاليف المتغيرة وحجم الإنتاج يمر بمرحلتين هما:

1- يتناقص منحنى متوسط التكاليف المتغيرة مع زيادة الإنتاج والسبب في ذلك هو أن التكاليف المتغيرة في هذه المرحلة تزداد بنسبة أقل من زيادة الإنتاج مما يدفع منحنى متوسط التكاليف المتغيرة إلى الاتجاه نحو الأسفل.

2- يبدأ منحنى متوسط التكاليف بالزيادة إشارة إلى أن التكاليف المتغيرة تزداد بنسبة أكبر من زيادة الإنتاج في هذه المرحلة.

لهذا يأخذ شكل منحنى متوسط التكاليف المتغيرة حرف (U) باللغة الإنجليزية كما هو مبين في الشكل (69).



الشكل (69)

جـ- متوسط التكاليف الكلية (م.ت.ك) Average Total Cost (A.T.C)

متوسط التكاليف الكلية يعبر عن نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الكلية. وهي حاصل قسمة التكلفة الكلية على حجم الإنتاج أو مجموع متوسط التكلفة الثابتة والتكلفة المتغيرة على حجم الإنتاج ويمكن التعبير عنها بالعلاقة التالية:

$$\text{متوسط التكاليف الكلية} = \frac{\text{التكاليف الكلية}}{}$$

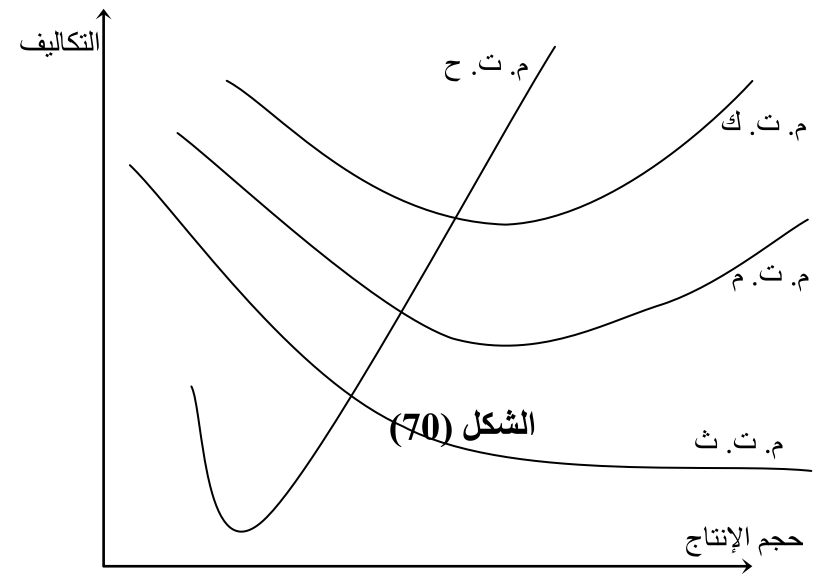
عدد الوحدات المنتجة

أو

$$\text{متوسط التكاليف الكلية} = \frac{\text{التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}}$$

$$\text{م. ت. ك} = \frac{\text{ت ك}}{\text{و.م}} \quad \text{أو م. ت.ك} = \frac{\text{ت ث.+ت.م}}{\text{و.م}}$$

يأخذ منحنى متوسط التكاليف الكلية أيضاً شكل (U) باللغة الإنجليزية أي أنه نفس شكل منحنى متوسط التكاليف المتغيرة ولكنه أعلى من منحنى متوسط التكاليف المتغيرة بمقدار رأسي يعادل التكاليف الثابتة، كما هو مبين في الشكل (70).



الشكل (70)

التكاليف الحدية (ت. ح) Marginal Cost (M.C)

تمثل التكاليف الحدية، التكلفة الإضافية الناتجة عن إنتاج وحدة إضافية واحدة أو هي عبارة تكلفة آخر وحدة منتجة من سلعة ما. ويمكن التعبير عنها بالعلاقة التالية:

$$\text{التكاليف الحدية} = \frac{\text{التغير في التكاليف الكلية}}{\text{التغير في الإنتاج}}$$

يأخذ منحنى التكاليف الحدية أيضاً شكل (U) باللغة الإنجليزية. حيث يأخذ اتجاهاً تنازلياً باتجاه اليمين ثم يبدأ بالتصاعد بعد ذلك عند زيادة حجم الإنتاج بمعنى ان الزيادة في حجم الإنتاج تؤدي في البداية إلى انخفاض التكلفة الحدية للسلعة حتى يبلغ المشروع حجماً من الإنتاج تصل فيه الوحدة الإضافية المنتجة إلى أدنى تكلفة ممكنة وبعد ذلك تبدأ التكلفة الحدية في الارتفاع مع زيادة الإنتاج. ولابد من الإشارة إلى أن منحنى التكاليف الحدية يشبه إلى حد ما منحنى متوسط التكاليف الكلية ومنحنى التكاليف المتغيرة مع الأخذ بعين الاعتبار أن هذا المنحنى يقطع المنحنيين المذكورين أثناء تصاعده من نقطة الحد الأدنى والشكل (70) السابق يوضح هذه العلاقة حيث يمكن ملاحظة الآتي:

أ- عندما تكون التكلفة الحدية أقل من متوسط التكاليف المتغيرة فإن الأخير يكون في حالة تناقص.

ب- عندما تكون التكلفة الحدية أعلى من متوسط التكاليف المتغيرة فإن الأخير يكون في حال تزايد.

جـ- عندما تكون التكلفة الحدية مساوية لمتوسط التكلفة المتغيرة، فإن الأخير يكون عند أدنى مستوى له.

ونفس الشيء يطبق على العلاقة بين التكلفة الحدية ومتوسط التكلفة الكلية.

العلاقة بين متوسط التكاليف

لبيان العلاقة بين متوسط التكاليف لابد من وضع جدول يوضح جميع أنواع التكاليف ومتواسطاتها والتكلفة الحدية.

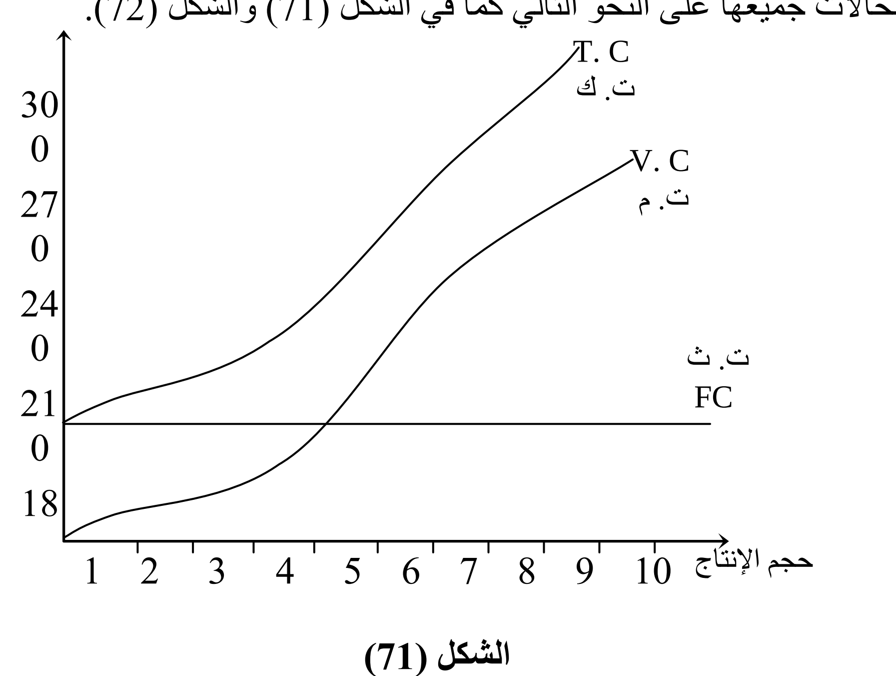
ومن الجدول (23) نلاحظ أن حجم الإنتاج في تزايد مستمر أما التكاليف الثابتة (FC) فتبقى عند جميع أحجام الإنتاج كما هي (60) دينار. بينما متوسط التكاليف الثابتة في تناقص مستمر مع الزيادة في حجم الإنتاج حتى تصل إلى (6) دنانير عند حجم الإنتاج (10).

أما فيما يتعلق بالتكلفة المتغيرة فهي في تزايد مستمر مع كل زيادة في حجم الإنتاج، فعندما كان حجم الإنتاج يساوي صفر كانت التكاليف المتغيرة تساوي صفر ولكن عندما ارتفع حجم الإنتاج إلى (4) وحدات منتجة ارتفعت التكلفة المتغيرة لتصل إلى (16) دينار وهكذا حتى وصل إلى (240) دينار عند حجم الإنتاج (10) وحدات. ولكن نرى أن متوسط التكاليف المتغيرة قد بدأ في التناقص في البداية حتى وصل إلى (3.3) دينار عند حجم الإنتاج (3) وحدات وبعد ذلك بدأ في الارتفاع ليصبح (24) دينار عند حجم الإنتاج (10) وحدات.

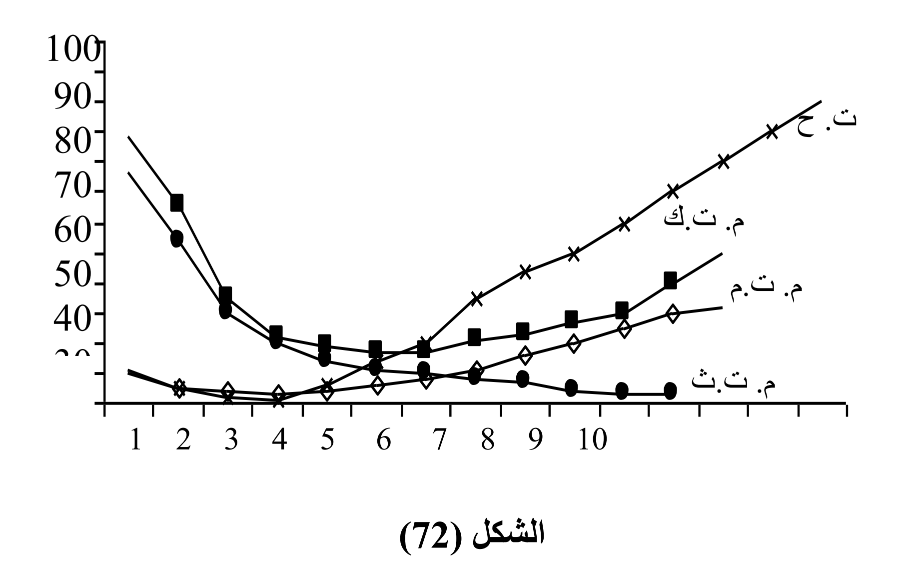
ونلاحظ أيضاً أن التكاليف الكلية تزداد مع زيادة حجم الإنتاج فقد كانت (60) دينار عند حجم الإنتاج (صفر) ولكن مع زيادة الكميات المنتجة تزداد تكاليف الإنتاج لتصل في النهاية إلى (300) دينار عند حجم الإنتاج (10) وحدات في حين متوسط التكاليف الكلية فهي في حالة تناقص في البداية حتى تصل إلى (18) دينار عند حجم الإنتاج (5) وحدات ويعود ذلك إلى أن متوسط التكاليف الثابتة في تناقض مستمر في حين متوسط التكاليف المتغيرة تكون في حالة تناقص في البداية ثم تعاود الارتفاع.

وأخيراً يلاحظ أن التكلفة الحدية تكون في حالة تناقص في البداية لتصل إلى أدنى حد لها عند حجم الإنتاج (3) لتعود مرة أخرى في الزيادة مع زيادة حجم الإنتاج لتستقر عند (85) دينار عندما يتم إنتاج (10) وحدات.

وحتـى تصـبح الأمـدر أكثـر وضـوحاً لابـد مـن وضـع رسـم بيـاني يبـين الحالات جميعها على النحو التالي كما في الشكل (71) والشكل (72).



الشكل (71)



الشكل (72)

من الشكل (72) نستنتج الآتي:

- منحنى متوسط التكاليف الثابتة يتجه من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين إشارة إلى العلاقة العكسية بين متوسط التكاليف الثابتة وحجم الإنتاج.
- ينحدر منحنى متوسط التكاليف المتغيرة من أعلى إلى أسفل باتجاه اليمين وحتى يصل إلى أدنى مستوى له ومن ثم يعود ليتجه مرة أخرى إلى أعلى باتجاه اليمين.
- يأخذ منحنى متوسط التكاليف الكلية نفس شكل منحنى متوسط التكاليف المتغيرة ولكنه أعلى منه بمقدار رأسي يعادل التكاليف الثابتة.
- يأخذ منحنى التكاليف الحدية اتجاهاً تنازلياً باتجاه اليمين ثم يبدأ بالتصاعد بعد ذلك عند زيادة حجم الإنتاج.
- عندما تكون التكلفة الحدية أقل من متوسط التكاليف المتغيرة فإن الأخيرة تكون في حالة تناقص.
- عندما تكون التكلفة الحدية أعلى من متوسط التكاليف المتغيرة فإن الأخيرة تكون في حالة تزايد.
- عندما تكون التكلفة الحدية مساوية لمتوسط التكاليف المتغيرة فإن الأخيرة تكون عند أدنى مستوى لها.
- عندما تكون التكلفة الحدية أقل من متوسط التكاليف المتغيرة فإن الأخير، تكون في حالة تناقص.
- عندما تكون التكلفة الحدية أعلى من متوسط التكاليف الكلية فإن الأخيرة تكون في حالة تزايد.
- عندما تكون التكلفة الحدية مساوية لمتوسط التكاليف الكلية فإن الأخيرة تكون عند أدنى مستوى لها.

- يتقاطع منحنى التكاليف الحدية مع منحنى متوسط التكاليف المتغيرة ومنحنى متوسط التكاليف الكلية عند أدنى نقطة في منحنى متوسط التكاليف المتغيرة ومتوسط التكاليف الكلية.

التكاليف طويلة الأجل Long - Run Costs

الفترة طويلة الأجل تعطي الفترة الزمنية اللازمة والكافية لتغيير ما يمكن استخدامه من كميات من عناصر الإنتاج بالإضافة إلى قدرة المنشأة على اتخاذ القرار بتغيير إنتاجها وتجديد الأيدي العاملة. وهكذا فإن جميع التكاليف المستخدمة في العملية الإنتاجية تصبح تكاليف متغيرة دونما وجود للتكاليف الثابتة. ويمكن القول أيضاً أن الفترة الطويلة تتكون من عدة مواقف قصيرة الأجل التي تُمكن المنشأة أن تنتقل من مشروع إلى آخر مع الأخذ بعين الاعتبار بأن عليه اتخاذ القرار بالثبات في مشروع محدد يتوافق مع طاقاته وإمكانياته.

وللتوضيح يمكن ذكر الأنواع التالية من التكاليف في المدى الطويل:

1- التكاليف الكلية في المدى الطويل Long Run Total Costs

هي جميع الموارد المادية التي يمكن أن تتكبدها المنشأة لتوفير سلعة أو خدمة بكميات معينة.

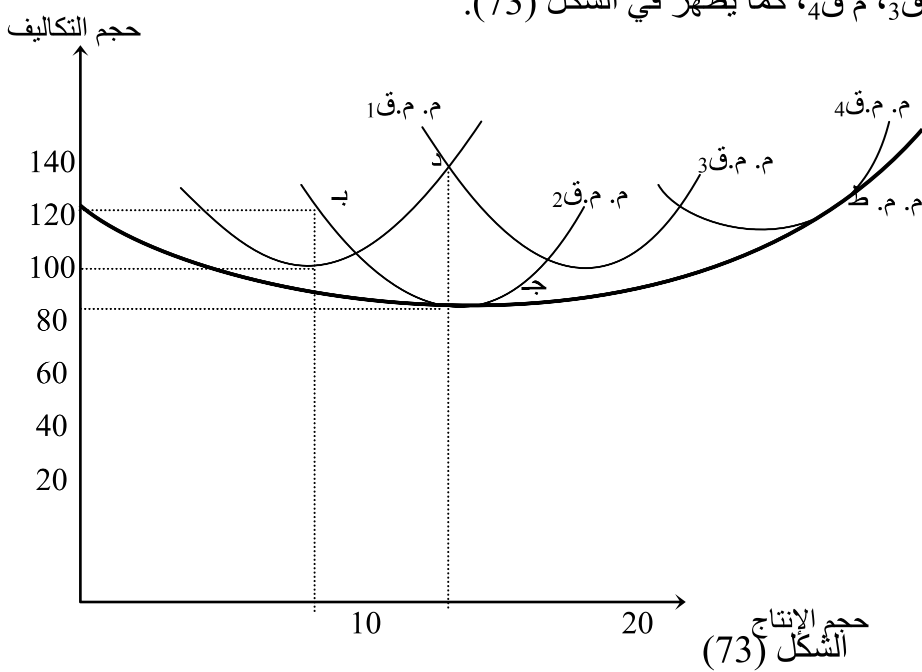
2- متوسط التكاليف في المدى الطويل Long Run Average Costs

يعبر المتوسط هنا عن نصيب الوحدة المنتجة من مجموع التكاليف الكلية.

وهو حاصل قسمة مجموع التكاليف الكلية على عدد الوحدات المنتجة. ومن أجل تحليل هذا المفهوم فإنه لابد من معالجة متوسط التكاليف في المدى الطويل من خلال الأجل القصير وخاصة أن جميع التكاليف في المدى الطويل هي تكاليف متغيرة. ومن ثم تسعى المنشأة إلى ترتيب عناصر الإنتاج من حيث

الاستخدامات للحصول على أكبر قدر ممكن من الإنتاج. وبالتالي نستطيع الحصول على عدد مختلف من منحنيات التكاليف في الأجل القصير.

ولتوضيح عملية تحليل التكاليف في الأجل الطويل نفترض أن للمنشأة تتوفر القدرة الكافية لإقامة أربعة أحجام للطاقة الإنتاجية وأن منحنيات متوسط التكاليف في الأجل القصير تمثل هذه الأحجام على النحو التالي م ق$_1$، م ق$_2$، م ق$_3$، م ق$_4$، كما يظهر في الشكل (73).



الشكل (73)

ما يلاحظ في الشكل (73) أن للمنشأة حرية الاختيار بين ما يتوفر من مقترحات مختلفة ويعتمد ذلك وبشكل أساسي على الطاقة الإنتاجية التي ترغب المنشأة بإنتاجها، ومما لا شك فيه أنها ترغب دائماً أن يتم ذلك عند أقل تكلفة ممكنة. فلو اختارت المنشأة البدء بعملية الإنتاج عند الحجم الأول (م. م. ق$_1$) لإنتاج الكمية (10) وحدات فإن متوسط التكاليف سيكون عند النقطة (أ) بينما نجد أنه عند اتخاذ المنشأة القرار ببدء المشروع عند الحجم الثاني (م. م ق$_2$)

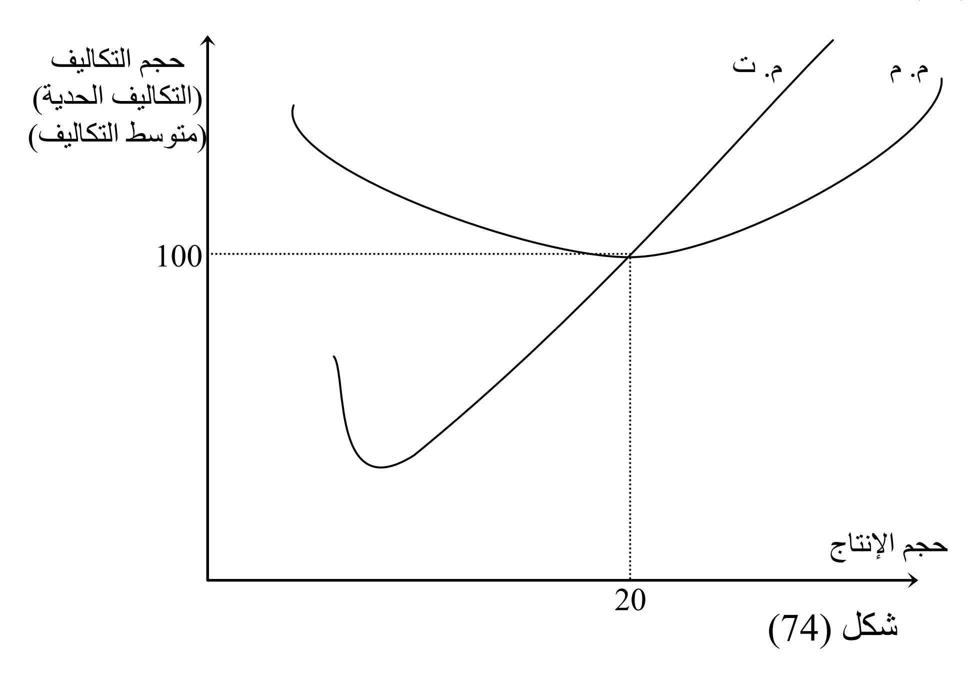
ولإنتاج نفس الكمية سنرى أنه هناك زيادة في متوسط التكاليف عند النقطة (ب) ليصبح مقدار التغير في التكاليف (أ ب) إذا من المنطقي فإنه يفضل إنشاء المشروع والبدء بالعملية الإنتاجية عند الحجم الأول (م. م. ق$_1$) وخاصة أن هدف المنشأة التقليل من التكاليف. وبالنظر لاحقاً إلى الشكل البياني نلاحظ أ الحجم الثاني (م . م.ق$_2$) يعتبر مناسباً جداً لإنتاج الكمية (20) وحدة وخاصة أن هذا الحجم هو الذي يحقق المنشأة بأقل تكلفة من عناصر الإنتاج عند النقطة جـ، ومن الملاحظ أنها لو اختارت الحجم (م. م ق$_1$) لإنتاج نفس الكمية من الوحدات سنرى أن التكلفة ستكون أعلى عند النقط (د) ليصبح مقدار التغير في التكاليف (جـ د) وهكذا لو حاولنا مع المنحنيات الأخرى وبالتالي فإن منحنى متوسط التكاليف الكلية سيتكون من الأجزاء السفلية المتصلة من منحنيات التكاليف المتوسطة قصيرة الأجل الموضحة بالشكل السابق، وهو عبارة عن منحنى غلاف يحيط بالمنحنيات الخاصة بالتكاليف المتوسطة قصيرة الأجل.

3- التكاليف الحدية طويلة الأجل Long Run Marginal Cost

تعتبر التكاليف الحدية طويلة الأجل مقدار التغير الذي يحدث على التكاليف الكلية بسبب التغير في الإنتاج بمقدار وحدة واحدة فقط، بمعنى أن مفهوم منحنى التكاليف الحدية طويلة الأجل لا يختلف عن منحنى التكاليف الحدية قصيرة الأجل إلا أنه في الحالة الأولى ينظر إلى هذا المفهوم من ناحية المدى الطويل بينما في الحالة الثانية ينظر إليه على أساس المدى القصير.

ولابد من الإشارة إلى أن منحنى التكاليف الحدية في المدى الطويل يتقاطع مع منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل عند أدنى نقطة من مستويات الإنتاج والتي تعتبر بذلك أنه مستوى الإنتاج الأمثل في هذه الحالة. وفي الشكل البياني السابق يمكن اعتبار حجم الإنتاج (20) وحدة هو الحجم

الأمثل في هذه العملية ولمزيد من التوضيح تبدو العملية بشكل أفضل في الشكل (74).



شكل (74)

الإيرادات Revenues

إن هدف أي مؤسسة من قيامها بنشاط اقتصادي معين هو تحقيق الإيراد المناسب الذي يضمن وجودها والاستمرار في أعمالها، ويمكن تقسيم الإيرادات في المؤسسات على النحو التالي:

1- الإيراد الكلي (إ. ك) Total Revenue (T.R)

يقصد به مجموع الإيراد المتوقع الحصول عليه جراء القيام بعملية بيع المنتجات خلال فترة زمنية محددة، ويمكن التعبير عنه بالعلاقة التالية:

الإيراد الكلي = الكمية المباعة × سعر البيع

إ. ك = ك × س

2- الإيراد المتوسط (إ. م) Average Revenue (A. R)

يعتبر الإيراد المتوسط مقدار متوسط لمستوى مساهمة الوحدة المباعة في الإيراد الكلي ويمكن التعبير عنه بالعلاقة التالية:

$$\text{الإيراد المتوسط} = \frac{\text{الإيراد الكلي}}{\text{عدد الوحدات المباعة}}$$

$$\text{الإيراد المتوسط} = \frac{\text{مجموع الوحدات المباعة} \times \text{السعر}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}} = \text{السعر}$$

بمعنى أن الإيراد المتوسط يتعادل مع سعر البيع عند أي مستوى من المبيعات.

3- الإيراد الحدي (أ. ح) Marginal Revenue (M.R)

هو عبارة عن إيراد الوحدة الأخيرة المباعة من سلعة ما، أو مقدار الزيادة من الإيراد جراء بيع آخر وحدة إلى الإيراد الكلي، ويمكن التعبير عنها بالعلاقة التالية:

$$\text{الإيراد الحدي} = \frac{\text{التغير في الإيراد الكلي}}{\text{التغير في حجم المبيعات}}$$

$$\text{أ. ح} = \frac{\Delta \text{ إك}}{\Delta \text{ك}}.$$

توازن المنتج Price and Output Determination

يمكن تعريف توازن المنتج بأنه الدخل الأمثل الذي يصل إليه المنتج والذي من خلاله يمكن تحقيق أكبر قدر من الأرباح وأقل ما يمكن من الخسائر، ويتم التعرف على هذا الوضع من خلال دراسة العملية بواسطة الأساليب التالية:

1- الطريقة الكلية (طريقة الإجماليات) Aggregates Method

تتم من خلا مقارنة الإيرادات الكلية مع التكاليف الكلية.

2- طريقة الحديات (طريقة المتوسطات) Marginals Method

تتم من خلال مقارنة الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية.

توازن المنتج في أسواق المنافسة الكاملة

الطريقة الكلية (طريقة الإجماليات) Aggregates Method

إن سعر السلعة في سوق المنافسة الكاملة سوق محدد لا يستطيع المنتج التأثير فيه وحيث أن هدف المنشأة في هذه الظروف هو تحقيق أكبر قدر ممكن الأرباح فإن دور المنتج يأتي في تحديد الكميات المنتجة حتى لا يتعرض لأية خسارة ولكي تضمن المنشأة سياسة عمل جيدة تضمن لها سلامة عملها في المستقبل فإنها تستطيع أن تعمل على مقارنة الإيرادات الكلية مع التكاليف الكلية فإذا وجدت أن الإيرادات الكلية أكبر من التكاليف الكلية (أ ك > ت ك) فإنه بلا شك مؤشر تحقيق الربح، أما إذا كانت الإيرادات الكلية أقل من التكاليف الكلية (إ ك < ت ك) فمن الطبيعي أن تحقق المنشأة خسائر، في حين تساوت الإيرادات الكلية مع التكاليف الكلية (أ ك = ت ك) فإنها تكون المنشأة قد حققت نقطة التعادل بمعنى أن أرباح المؤسسة الاقتصادية تساوي صفر، ولتوضيح ذلك لابد من وضع الجدول (24) .

الكمية	السعر/وحدة	الإيراد الكلي	التكاليف الكلية	الأرباح	الإيراد الحدي
0	8	-	9	-9	-
1	8	8	10	-2	8
2	8	16	14	2	8
3	8	24	18	6	8

دار **اليـــازوري** العلميـــة

8	8	24	32	8	4
8	10	30	40	8	5
8	12	36	48	8	6
8	14	42	56	8	7
8	12	52	64	8	8
8	4	68	72	8	9
8	-8	88	80	8	10

جدول (24)

من الجدول السابق يمكن ملاحظة الآتي:

1- ثبات الأسعار في سوق المنافسة الكاملة عند (8) دينار، بغض النظر عن الكميات المنتجة.

2- يزداد الإيراد الكلي بنفس القيمة النقدية كلما زادت كمية الإنتاج بوحدة واحدة إضافية، أي أن الإيراد الحدي ثابت ويساوي السعر بينما التكاليف الكلية تتزايد مع تزايد الإنتاج.

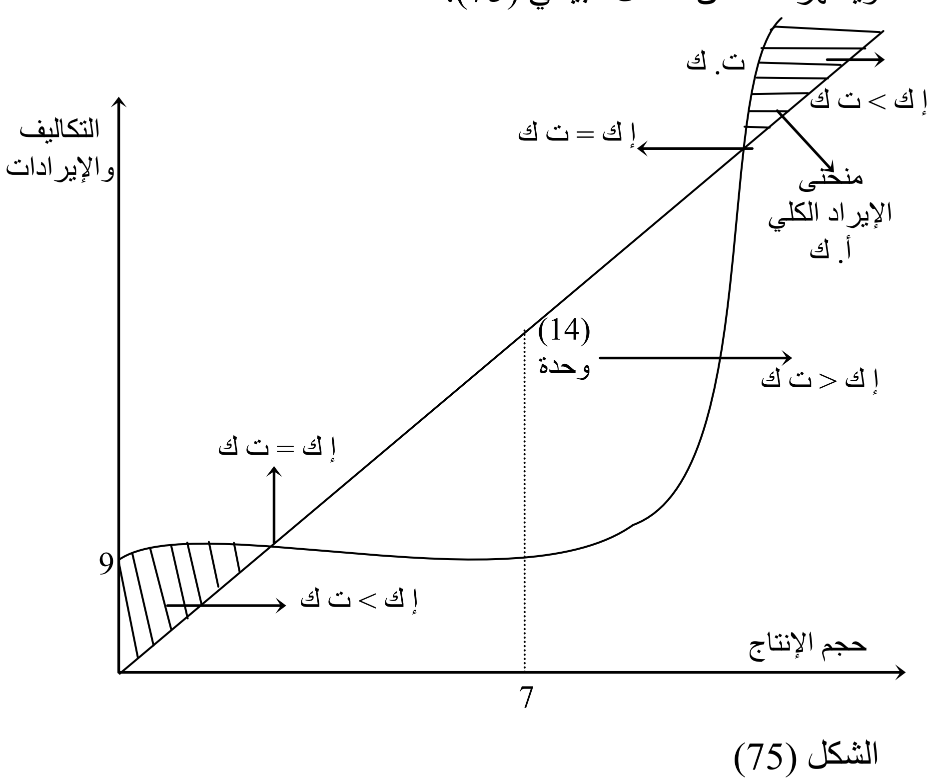
3- في البداية يكون الإيراد الكلي اقل من التكاليف إشارة إلى خسارة المنشأة في حال أنتجت أقل من وحدتين.

4- تصبح هذه الأرباح موجبة وتأخذ بالزيادة إلى أن تصل إلى (14) دينار عندما تنتج المنشأة (7) وحدات إشارة إلى أقصى ربح يمكن تحقيقه ضمن السعر السائد.

5-إذا حاولت المنشأة زيادة إنتاجها أكثر من (7) وحدات فإن إيرادها الكلي سوف يزيد ولكن الزيادة في التكاليف سيوف تكون أكبر من الزيادة في

الإيراد إشارة إلى تناقص أرباحها حتى تختفي وتصبح سالبة عند إنتاج الوحدة العاشرة.


ويظهر ذلك من الشكل البياني (75).



الشكل (75)

من الشكل البياني نستنتج الملاحظات التالية:

1- يتقاطع منحنى التكاليف الكلية مع المحور الرأسي للشكل البياني عند النقطة (9) دنانير قيمة التكاليف الثابتة التي تنفق عندما لا يتم إنتاج أي وحدة.

2- يزداد منحنى التكاليف الكلية ببطء أولاً وبنسب متزايدة لاحقاً.

3- يزداد منحنى الإيراد الكلي بنسبة ثابتة لهذا يأخذ شكل خط مستقيم من أسفل إلى أعلى باتجاه اليمين.

4- الربح أو الخسارة يظهر بالفرق يبن صافي المنحنيين فإذا كان إنتاج المؤسسة أقل من (وحدتين) أو (9) وحدات فإنها تحقق خسارة في حين إذا كان نشاطها الإنتاجي ما بين (2) إلى (9) وحدات فإنها تحقق أرباحاً.

5- صافي الربح أو الخسارة يحسب بالمسافة العمودية بين منحنى الإيراد الكلي ومنحنى التكاليف الكلية لذلك فإن المسافة الأفقية تكون أكبر ما يمكن عندما يكون إنتاج المؤسسة (7) وحدات.

طريقة الحديات (طريقة المتوسطات) Marginals Method

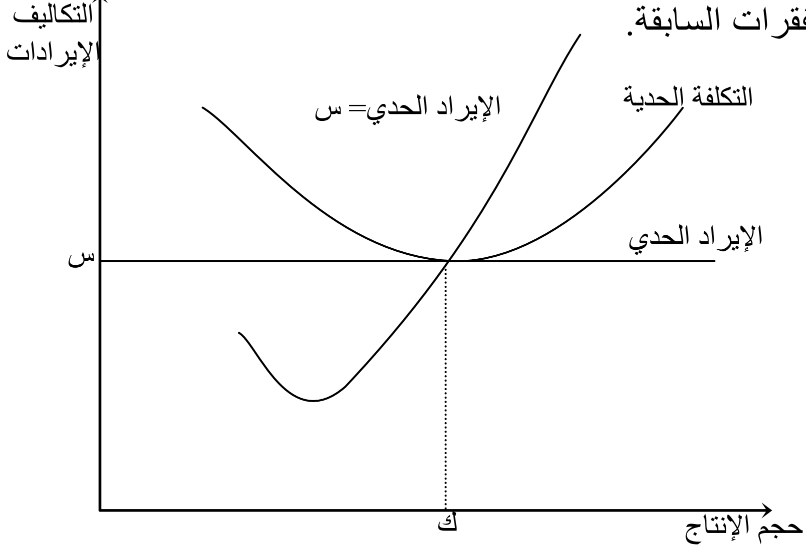
لا تختلف طريقة التحليل هذه عن سابقتها إلا أنه يتم استخدام منحنيات الإيراد الحدي والتكلفة الحدية بدلاً من منحنيات الإيراد الكلي والتكلفة الكلية.

ووجه الاختلاف هنا فقط في طريقة التحليل البياني حيث أن الإيراد الحدي للمنتج في سوق المنافسة الكاملة وكما أوضحنا سابقاً يساوي سعر السلعة بالإضافة إلى أقصى حد من الأرباح يمكن أن يتحقق في المدى القصير عندما يتم إنتاج الكمية التي يتساوى عندها الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية بشرط تزايد منحنى التكلفة الحدية.

وهكذا فإن المنتج يستطيع أن يحقق أرباح في حال كانت التكاليف الحدية أقل من الإيرادات الحدية (ت ح > إ ح) وحيث أن الإيراد الحدي يساوي السعر فإنه إذا كان السعر أكبر من التكلفة الحدية فإن متوسط ربح الوحدة المنتجة يكون مساوياً للفرق بينهما أي (س-م. ت. ك) وبالتالي فإن الربح الكلي يساوي ربح الوحدة الواحدة مضروباً بالكمية المنتجة (ك ×"س - ت. ك) = الربح ولكن يمكن أن يحقق المنتج خسائر في حال كانت التكاليف الحدية أكبر من الإيرادات الحدية (ت ح < إ. ح) حيث أنه إذا كان السعر أقل من التكلفة الحدية تكون النتيجة خسارة حتمية ويكون متوسط خسارة الوحدة المنتجة مساوياً للفرق بينهما

أي (م ت. ك- س) وبالتـالي فالخسـارة الكليـة تسـاوي خسـارة الوحـدة الواحـدة مضروباً بالكمية المباعة (ك × م. ت ك - س) = الخسارة.

بينما لا تحقق المنشأة أرباحاً ولا خسارة عند ثباتها عند سعر التعادل والـذي يشـير إلـى أرباحهـا الاقتصـادية وتتسـاوى هنـا التكـاليف الحديـة مـع الإيـراد الحـدي (ت ح= إ ح). والشـكل البيـاني (76) يوضـح مـا تـم الحـديث عنه في الفقرات السابقة.

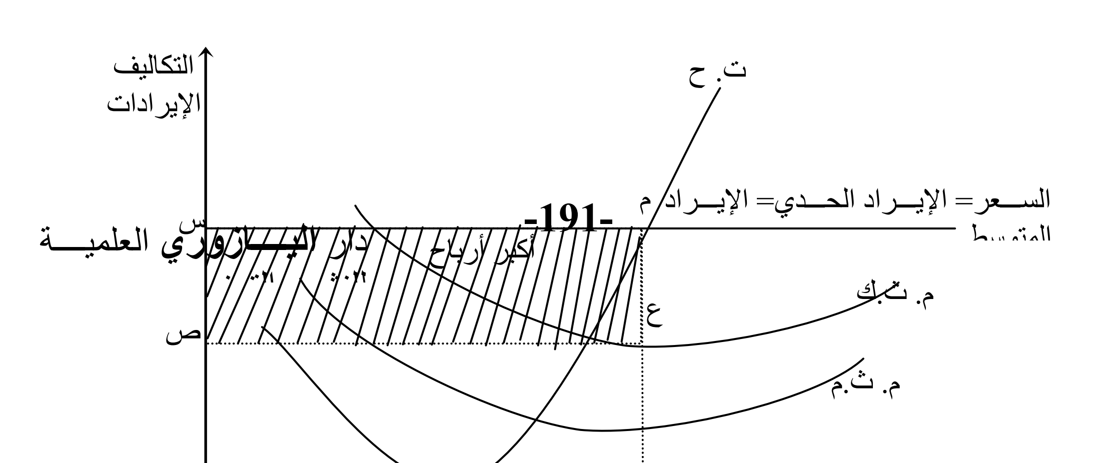


الشكل (76)

ولمزيـد مـن الإيضـاح حـول حـالات الـربح أو الخسـارة أو التعـادل يمكـن استخدام منحنيات الإيراد الحدي والتكاليف الحدية أكثر تفصيلاً على النحو الآتي:

أولاً: حالة تحقيق أكبر ربح ممكن Profits

تتضح هذه الحالة من الشكل البياني (77)



الشكل (77)

من الشكل (77) يمكن استنتاج الآتي:

1- عند تقاطع (منحنى الإيراد الحدي = الإيراد المتوسط = السعر) مع منحنى التكلفة الحدية تتحد نقطة التوازن (م) والتي تعتبر تمثيلاً إلى أفضل حجم من الإنتاج.

2- يظهر في الشكل البياني أن السعر أكبر من منحنى متوسط التكلفة الكلية فإن المنشأة في هذه الحالة تستطيع أن تحقق أرباحاً.

3- يحسب مقدار الربح على النحو الآتي:

- الإيراد الكلي = الكمية المباعة × سعر البيع

إ ك = ن ك × ن س

تمثل مساحة المستطيل (ن س م ك)

- التكاليف الكلية = الكمية المباعة × تكلفة الوحدة المباعة

= ن ك × ن ص

تمثل مساحة المستطيل (ن ص ع ك)

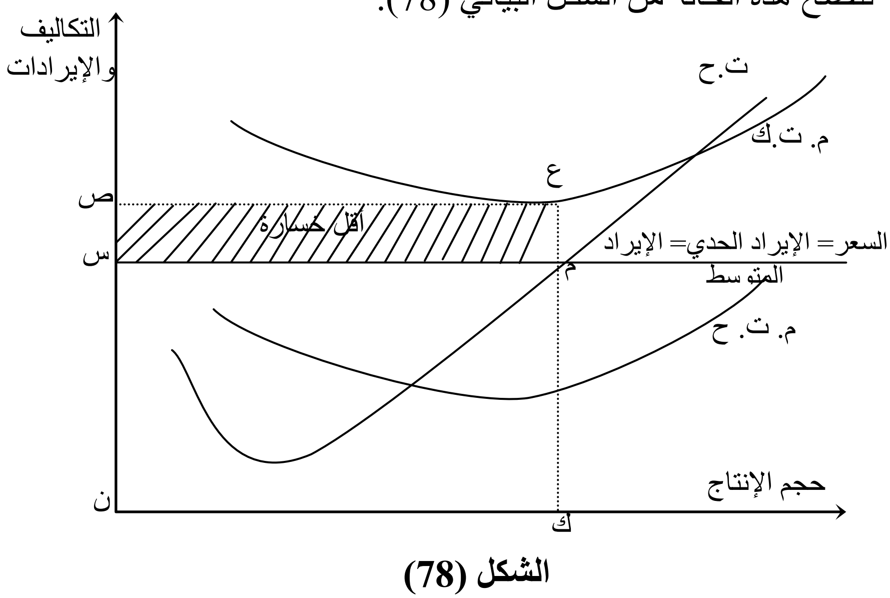
الربح = الإيراد الكلي - م. ت. ك

ن س م ك - ن ص ع ك

تمثل مساحة المستطيل (ص س م ع)

ثانياً: حالة تحقيق أقل خسارة ممكنة Losses

تتضح هذه الحالة من الشكل البياني (78).



الشكل (78)

من الشكل (78) يمكن استنتاج الآتي:

1- عند تقاطع منحنى الإيراد الحدي (الإيراد المتوسط = السعر) مع منحنى التكلفة الحدية تتحدد نقطة التوازن (م) والتي تعتبر تمثيلاً إلى أفضل حجم من الإنتاج.

2- يظهر في الشكل أن السعر اقل من متوسط التكلفة الكلية إشارة إلى أن المؤسسة في هذه الحالة تحقق خسائر.

3- يمكن حساب مقدار الخسائر على النحو الآتي:

- الإيراد الكلي = الكمية المباعة × سعر البيع

= ن ك × ن س

- التكاليف الكلية = الكمية المباعة × تكلفة الوحدة المباعة

ن ك × ن ص

- الخسارة = التكاليف الكلية - الإيراد الكلي

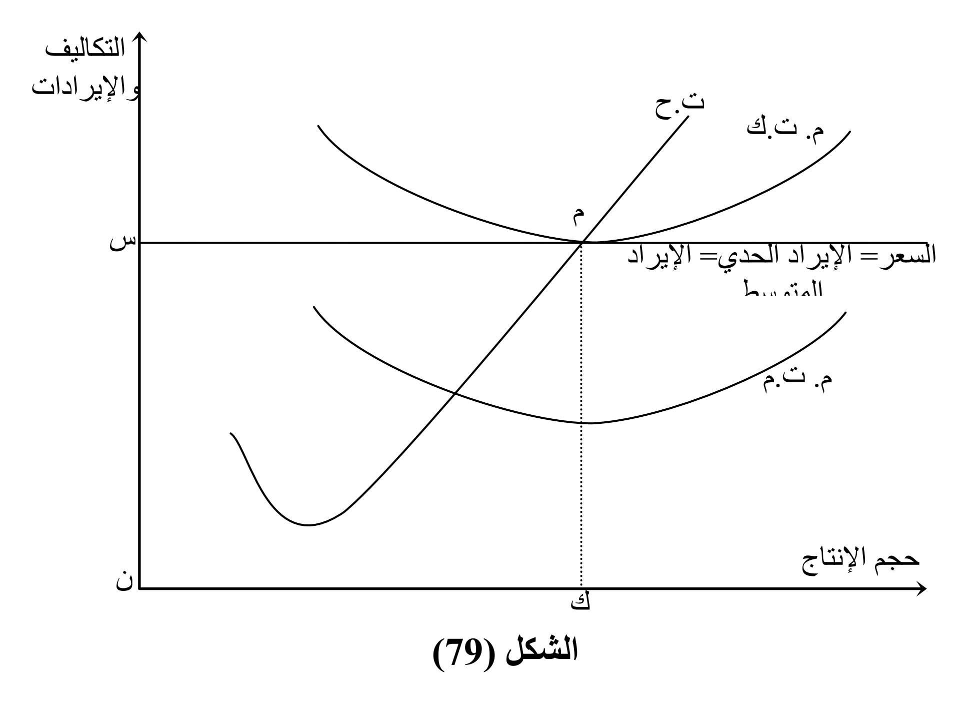
ن ص ع ك - ن س م ك

وتمثل مساحة المستطيل (س ص ع م)

4- في هذه الحالة يستطيع المنتج تغطيه إجمالي التكاليف المتغيرة وجزء من التكاليف الثابتة، بينما الجزء الذي لم يغطى من التكلفة الثابتة فمقداره (ع م).

ثالثاً: حالة عدم تحقيق أرباح أو خسائر Break - even Point

يمكن توضيح هذه الحالة من الشكل البياني (79).



الشكل (79)

من الشكل (79) يمكن استنتاج الآتي:

1- عند تقاطع منحنى الإيراد الحدي (الإيراد المتوسط = السعر) مع منحنى التكلفة الحدية تتحدد نقطة التوازن (م) والتي تعتبر تمثيلاً إلى أفضل حجم من الإنتاج.

2- يظهر في الشكل أن السعر يساوي متوسط التكلفة الكلية إشارة إلى عدم تحقيق المؤسسة أرباح أو خسائر.

3- يمكن حساب نقطة التعادل على النحو التالي:

- الإيراد الكلي = الكمية المباعة × سعر البيع

ن ك × ن س

وتمثل مساحة المستطيل (ن س م ك)

- التكاليف الكلية = الكمية المباعة × تكلفة الوحدة المباعة

دار **اليـــازوري** العلميـــة

= ن ك × ن س

وتمثل مساحة المستطيل (ن س م ك)

- نقطة التعادل = الإيراد الكلي - التكاليف الكلية

صفر = ن س م ك - ن س م ك

توازن المنتج في أسواق المنافسة غير الكاملة

لعدد من الأسباب التي تعود إلى التشابه في أسواق المنافسة غير الكاملة سيتم التركيز على آلية توازن المنتج في ظروف الاحتكار البحت، وخاصة أن الوصول إلى أكبر قدر من الأرباح في هذه الحالة من أهم الصفات المميزة لها ويتحقق ذلك عندما يكون الفرق الموجب بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية في أقصى قيمة لها، وسيتم تحليل التوازن في هذه أيضاً باتباع إحدى الطريقتين.

1- الطريقة الكلية (طريقة الإجماليات) Aggregates Method

تتم من خلال مقارنة الإيرادات الكلية مع التكاليف الكلية

2- طريقة الحديات (طريقة المتوسطات) Marginals Method

تتم من خلال مقارنة الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية.

الطريقة الكلية (طريقة الإجماليات) Aggregates Method

يصل المنتج المحتكر إلى وضع التوازن عندما يكون الربح قد وصل إلى أعلى مستوى له ويتم ذلك باستخدام منحنيات الإيراد الكلي والتكاليف الكلية. بمعنى أنه يجب الوصول إلى مستوى الإنتاج الذي يكون عنده منحنى ميل التكاليف الكلية يساوي ميل منحنى الإيراد الكلي حيث تكون التكلفة الحدية مساوية للإيراد الحدي وتكون التكلفة الحدية في حالة تزايد عند هذا المستوى من الإنتاج وبالاعتماد على هذه الكميات من المنتج يتم تحديد سعر السلعة من خلال

جدول الطلب بحيث كما ذكرنا أن تغطي الإيرادات الكلية جميع التكاليف المتغيرة.

ويمكن توضيح هذه العملية من خلال وضع جدول لنشاط منتج محتكر ومن ثم وضع الشكل البياني الذي يُظهر سلوك هذا التصرف. ويظهر ذلك بوضوح في الجدول (25).

السعر/دينار	الكمية /وحدة	الإيراد الكلي	التكاليف الكلية	الأرباح
25	صفر	صفر	15	15-
24	1	24	24	صفر
23	2	46	36	10
22	3	66	50	16
21	4	84	74	10
20	5	100	100	صفر
19	6	114	129	15-
18	7	126	155	29-
17	8	136	190	54-

جدول (25)

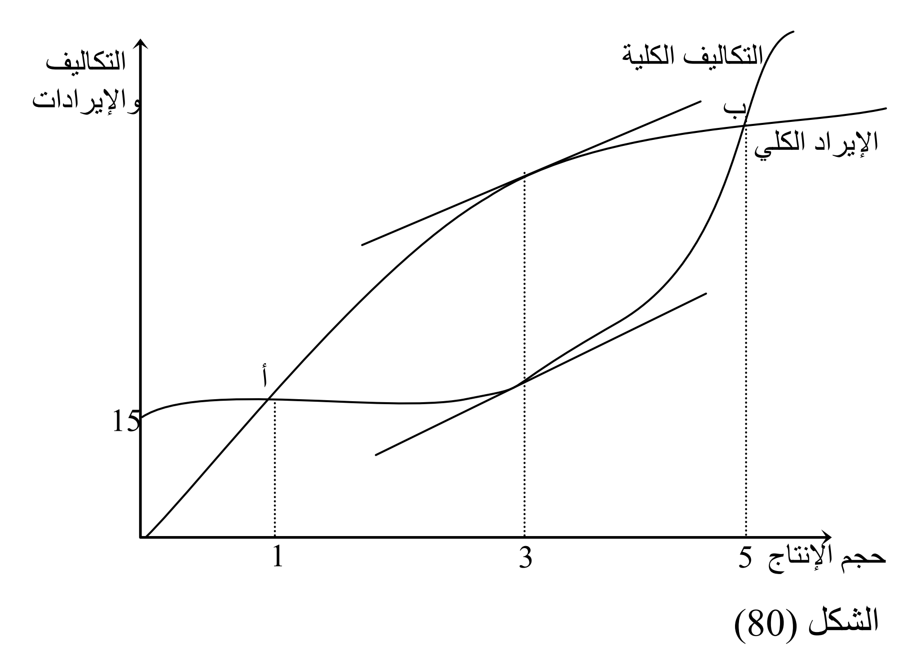
من الجدول (25) يمكن استنتاج الملاحظات التالية:

1- يستطيع المنتج الوصول إلى أعلى نسبة من الأرباح عند إنتاجه (3) وحدات عند السعر (22) دينار محققاً بذلك إيرادات تصل إلى (66) دينار من حيث أن التكاليف الكلية لإنتاج هي (50) دينار بمعنى أن الربح الذي يمكن تحقيقه هو (16) دينار.

2- في حال اتخاذ المنتج المحتكر قرار بتغيير هذه الكمية المنتجة فإن ذلك سوف ينعكس عليه بانخفاض الأرباح كما هو عند الكميات الثانية والرابعة.

3- في حال اتخاذ المنتج المحتكر قرار بالتوقف نهائياً عن الإنتاج فإن ذلك سوف يعرضه إلى خسارة جميع التكاليف الثابتة والمقدرة بـ (15) دينار.

ولتوضيح ما تم ذكره في الجدول يمكن تبسيط هذه العملية كما في الشكل (80).



الشكل (80)

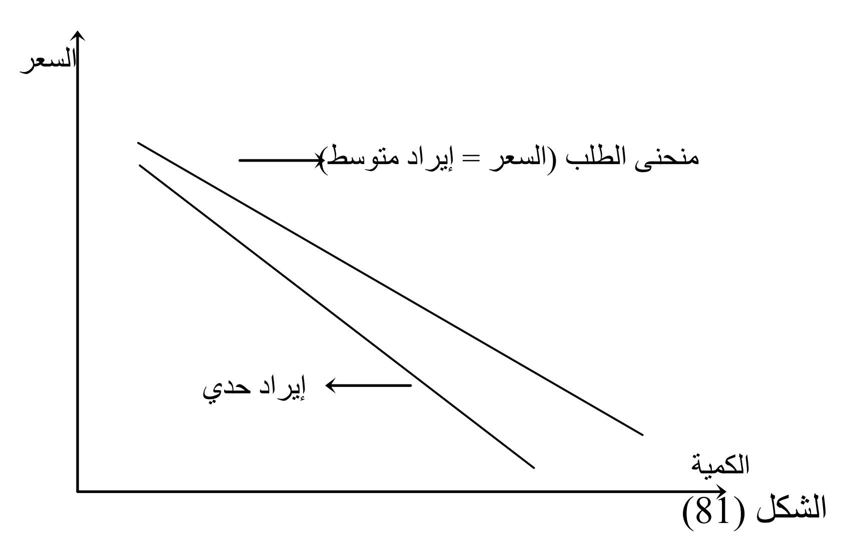
من الشكل (80) يظهر أن الأرباح ستكون سالبة إذا لم تُنتج أي كمية أو أنتج المحتكر كميات تفوق الخمسة وحدات. ويلاحظ أيضاً أن الأرباح ستكون صفر إذا أنتج وحدة واحدة أو أنتج خمسة وحدات. في حين كان إنتاجه يتراوح ما بين (1-5) وحدات فإنه وكما يظهر سيحقق أرباحاً وتكون أكبر ما يمكن عند الوحدة الثالثة ويتضح من المسافة العمودية بين منحنى الإيراد الكلي ومنحنى

التكاليف الكلية. وتنحصر هذه الأرباح بين النقطتين (أ)، (ب) بين حجمي الإنتاج (1) و(5) حيث يتساوى عندها الإيراد الكلي مع التكاليف الكلية.

طريقة الحديات (طريقة المتوسطات) Marginals Method

يحدث شرط التوازن في هذه الحالة عندما يتساوى الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية (ت ح = إ ح) ، أما إذا كان الإيراد الحدي أكبر من التكاليف الحدية (إ ح > ت ح) فإن ذلك سيشجع المنتج على زيادة إنتاجه طمعاً في أرباح إضافية، في حين كانت الإيرادات الحدية أقل من التكاليف الحدية (إ ح < ت ح) فإن ذلك سيدفع المنتج إلى التخفيض من الكميات المنتجة خوفاً من الخسارة.

وكما تم ذكره سابقاً ففي هذا النوع من الأسواق يوجد منتج واحد أو عدد قليل من المنتجين مما يكون أثره على منحنى الطلب بأن يكون شديد الانحدار من أعلى إلى أسفل والذي يمثل في هذه الحالة السعر والإيراد المتوسط لهذا فإن منحنى الإيراد الحدي سيكون موقعه أسفل منحنى الطلب بمعنى أنه في هذه الحالة لا يمكن أن تتساوى الإيرادات الحدية والإيرادات المتوسطة وبالتالي فالإيراد الحدي لا يمكن أن يساوي السعر وخاصة أن السعر في أسواق المنافسة الكاملة لا يكون ثابتاً وإنما ينخفض ويزداد بناءاً على الكميات المنتجة أو المباعة ويمكن توضيح ذلك كما في الشكل (81).

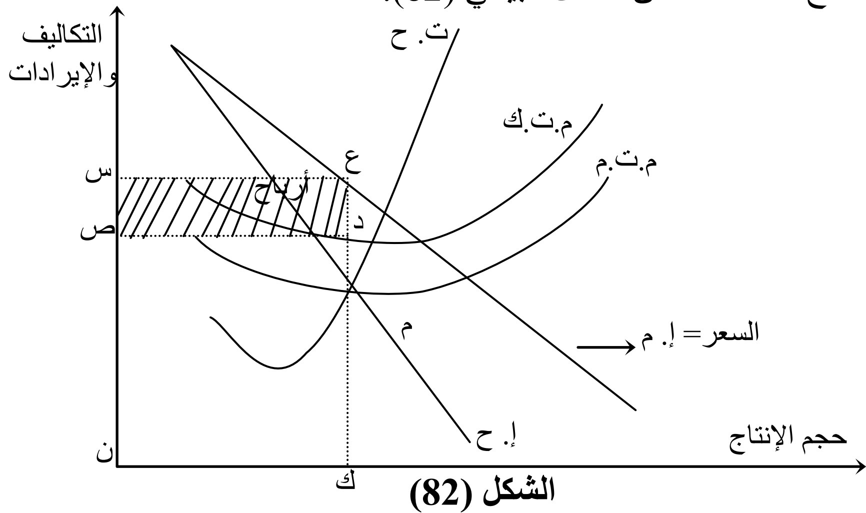


الشكل (81)

ويحدث التوازن في هذه الحالة عند تقاطع منحنى التكلفة الحدية مع منحنى الإيراد الحدي حيث يتحدد في هذه الحالة الحجم الأمثل للإنتاج، وعند هذه النقطة يمكن أن تتحقق حالات التوازن التالية:

أولاً: حالة تحقيق أكبر ربح ممكن Profits

تتضح هذه الحالة من الشكل البياني (82).



الشكل (82)

من الشكل (82) يمكن استنتاج الآتي:

1- تتحد منقطة التوازن عند تقاطع منحنى التكلفة الحدية مع منحنى الإيراد الحدي عند النقطة (م) والتي تمثل الحجم الأمثل للإنتاج.

2- يستطيع المنتج المحتكر في هذه الحالة تحقيق أرباح لأن السعر أكبر من متوسط التكلفة الكلية.

3- يتم حساب الربح على النحو التالي:

- الإيراد الكلي = الكمية المباعة × سعر البيع

= ن ك × ن س

ويمثل مساحة المستطيل (ن س ع ك)

- التكاليف الكلية = الكمية المباعة × تكلفة الوحدة المباعة

= ن ك × ن ص

وتمثل مساحة المستطيل (ن ص د ك)

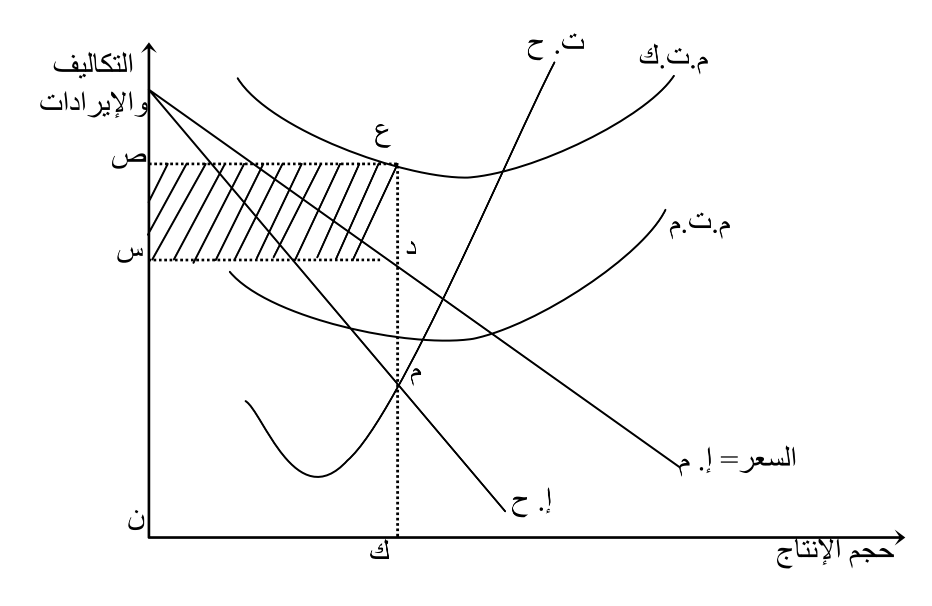
-الأرباح = الإيراد الكلي - التكاليف الكلية

= ن س ع ك - ن ص د ك

وتمثل مساحة المستطيل (ص س ع د)

ثانياً: حالة تحقيق أقل خسارة ممكنة Losses

تتضح هذه الحالة من الشكل البياني (85)



الشكل (85)

من الشكل (85) يمكن استنتاج الآتي:

1- تتحد نقطة التوازن عند تقاطع منحنى التكاليف الحدية مع منحنى الإيراد الحدي عند النقطة (أ) والتي تمثل الحجم الأمثل للإنتاج.

2- في هذه الحالة يحقق المنتج خسائر لأن السعر أقل من متوسط التكلفة الكلية.

3- يتم حساب الربح على النحو التالي:

- الإيراد الكلي = الكمية المباعة × سعر البيع

= ن ك × ن س

وتمثل مساحة المستطيل (ن س د ك)

- التكاليف الكلية = الكمية المباعة × تكلفة الوحدة المباعة

= ن ك × ن ص

وتمثل مساحة المستطيل (ن ص ع ك)

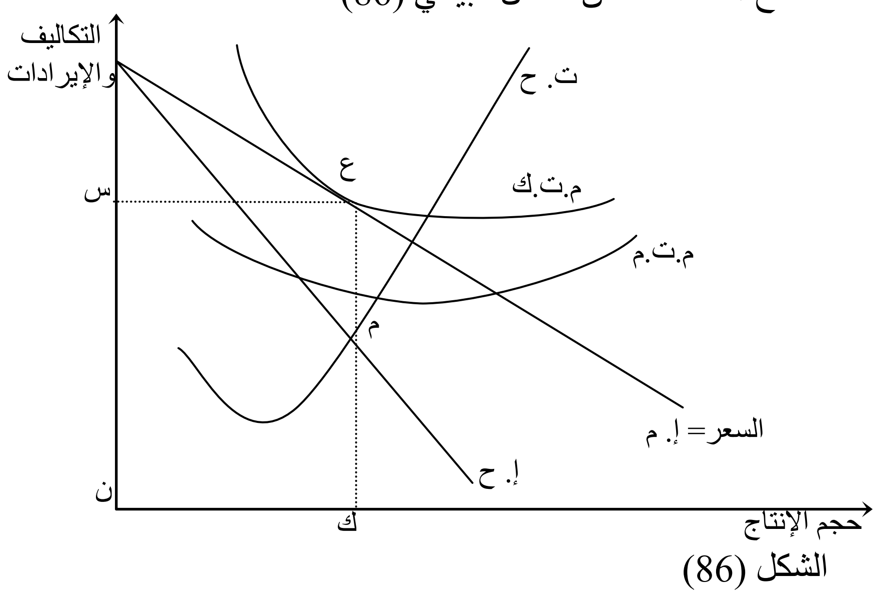
- الخسائر= التكاليف الكلية - الإيراد الكلي

= ن ص ع ك - ن س د ك

وتمثل مساحة المستطيل (س ص ع د)

ثالثاً: حالة عدم تحقيق أرباح أو خسائر Break - even Point

تتضح هذه الحالة من الشكل البياني (86)



الشكل (86)

من الشكل (86) يمكن استنتاج الآتي:

1- تتحدد نقطة التوازن عند تقاطع منحنى التكاليف الحدية مع منحنى الإيراد الحدي عند النقطة (م) والتي تمثل الحجم الأمثل للإنتاج.

2- لا يحقق المنتج أرباحاً ولا يحقق خسائر لأن السعر يساوي متوسط التكلفة الكلية.

3- يمكن حساب نقطة التعادل على النحو الآتي:

-الإيراد الكلي = الكمية المباعة × سعر البيع

= ن ك × ن س

ويمثل مساحة المستطيل (ن س ع ك)

- التكاليف الكلية = الكمية المباعة × تكلفة الوحدة المباعة

= ن ك × ن س

ويمثل مساحة المستطيل (ن س ع ك)

- نقطة التعادل = الإيراد الكلي - التكاليف الكلية

= ن س ع ك - ن س ع ك - صفر

بمعنى أن الأرباح أو الخسائر الاقتصادية تساوي صفر.

كمية الإنتاج	التكاليف / دينار			متوسط التكاليف/ دينار			التكلفة الحدية ت.ح M.C
	التكاليف الثابتة (ت.ث) (FC)	التكاليف المتغيرة (ت.م) (V.C)	التكاليف الكلية (ت.ك) (T. C)	متوسط التكاليف الثابتة م.ت.ث. AF.C	متوسط التكاليف المتغيرة م.ت.م A.V.C	متوسط التكاليف الكلية م.ت.ك A.T.C	
0	60	0	60	-	-	-	-
1	60	6	66	60	6	66	6
2	60	8	68	30	4	34	2
3	60	10	70	20	3.3	23.3	2
4	60	16	76	15	4	19	6
5	60	30	90	12	6	18	14
6	60	50	110	10	8.3	18.3	20
7	60	85	145	8.6	12	20.7	35
8	60	130	190	7.5	16.2	23.8	45
9	60	180	240	6.7	20	26.7	50
10	60	240	300	6	24	30	60

الوحدة السابعة

الاستهلاك والاستثمار

الوحدة السابعة
الاستهلاك والاستثمار

مفهوم الاستهلاك:

يعرف الاستهلاك على أنه »الجزء المستقطع من الدخل والذي يمكن إنفاقه على شراء السلع والخدمات لإشباع حاجات ورغبات المستهلك«، وبما أن الاستهلاك هو جزء مستقطع من الدخل المتاح للتصرف فإنه بلا شك سيتبقى جزء آخر من الدخل يمكن تعريفه بالإدخار والذي يمكن أن يكون إدخار نقدي على شكل مبالغ مالية أو إدخار حقيقي يكون على شكل استثمار.

ولا بد من ذكر أن هناك العديد من محددات الاستهلاك ولكن إبرزها ما تم ذكره، ألا وهو الدخل فاستهلاك الأفراد يعتمد وبشكل أساسي على مستويات الدخول المختلفة. فمع زيادة الدخل فإنه بلا شك سوف تتغير سلوكيات المستهلكين. ولكن هل سيستمر الفرد في زيادة استهلاكه مع الزيادة في دخله؟ أم أن هناك حدود قد يلتزم بها المستهلكين؟ كالتفكير بإدخار جزء من هذا الدخل. وهناك تكمن الإجابة فيما اقترحه »جون كينز« والذي قال في نظريته أنه »كلما زاد الدخل المتاح للتصرف فإن ما يُخصص للاستهلاك سوف يزيد، ولكن بنسبة أقل من زيادة الدخل والعكس كلما انخفض الدخل المتاح للتصرف فإن ما يخصص للاستهلاك سوف يقل ولكن بنسبة أقل من انخفاض الدخل المتاح للتصرف »ويطلق على هذه العلاقة ما بين الإنفاق الاستهلاكي والدخل المتاح بدالة الاستهلاك، وقد أطلق كينز على هذا التصرف الذي يكمن بأن الفرد سيقوم

بإنفاق جزء من دخله مع كل زيادة وليس كل الزيادة اسم الميل الحدي للاستهلاك والميل الحدي للإخار لأن الفرد سيقوم بإدخار جزء من هذه الزيادة.

فعلى سبيل المثال إذا زاد دخل أحد الأفراد بمقدار (100) دينار وزاد الإنفاق الاستهلاكي بنسبة 180 دينار فإن هذا يعني أن الميل الحدي للاستهلاك يساوي 80% بمعنى أنه مع كل زيادة مقدارها دينار واحد سيكون الإنفاق الاستهلاكي (80) قرش وبناءاً عليه فإن الميل الحدي للاستهلاك هو النسبة من الزيادة في الدخل المتاح للتصرف والمخصصة للإنفاق على الاستهلاك ويمكن التعبير عنها بالعلاقة التالية:

$$\text{م. ح.س} = \frac{\text{التغير في الاستهلاك}}{\text{التغير في الدخل}}$$

$$\text{م. ح.س} = \frac{\Delta\ \text{س}}{\Delta\ \text{ي}}$$

حيث: م.ح.س: مقدار التغير في الاستهلاك.

أما الجزء المتبقي من الدخل وهو (20) دينار فهو ما يمكن أن يُدخر ويطلق عليه الميل الحدي للإدخار وفي هذه الحالة يساوي 20%، ويعرف بأنه النسبة من الزيادة في الدخل المتاح للتصرف والمخصص للإدخار، ويمكن التعبير عنها بالعلاقة التالية:

$$\text{م. ح.خ} = \frac{\text{التغير في الادخار}}{\text{التغير في الدخل}}$$

$$\text{م. ح.خ} = \frac{\Delta\ \text{خ}}{\Delta\ \text{ي}}$$

حيث: م.ح.خ مقدار التغير في الإدخار.

وبما أن الزيادة في الدخل ستجد أحد الطريقين إما الإنفاق وإما الاستهلاك، لذلك فإن:

م.ح.س + م .ح.خ = 1

ويمكن توضيح سلوك المستهلك من خلال الجدول (26) والذي بناءاً عليه يمكن زيادة التوضيح لهذا النشاط من خلال الأشكال البيانية.

الدخل المتاح للتصرف (1)	الاستهلاك (2)	الإدخال (3)	الميل الحدي للاستهلاك (4)	الميل الحدي للادخار (5)	الميل المتوسط للاستهلاك (6)	الميل المتوسط للاستهلاك (7)
0	100	-100	-	-	-	-
100	180	-80	0.8	0.2	1.8	-0.8
200	260	-60	0.8	0.2	1.3	-0.3
300	340	-40	0.8	0.2	1.13	-0.13
400	420	-20	0.8	0.2	1.05	-0.05
500	500	صفر	0.8	0.2	1	0
600	580	20	0.8	0.2	0.96	0.03
700	660	40	0.8	0.2	0.94	0.057
800	740	60	0.8	0.2	0.92	0.075

الجدول (26)

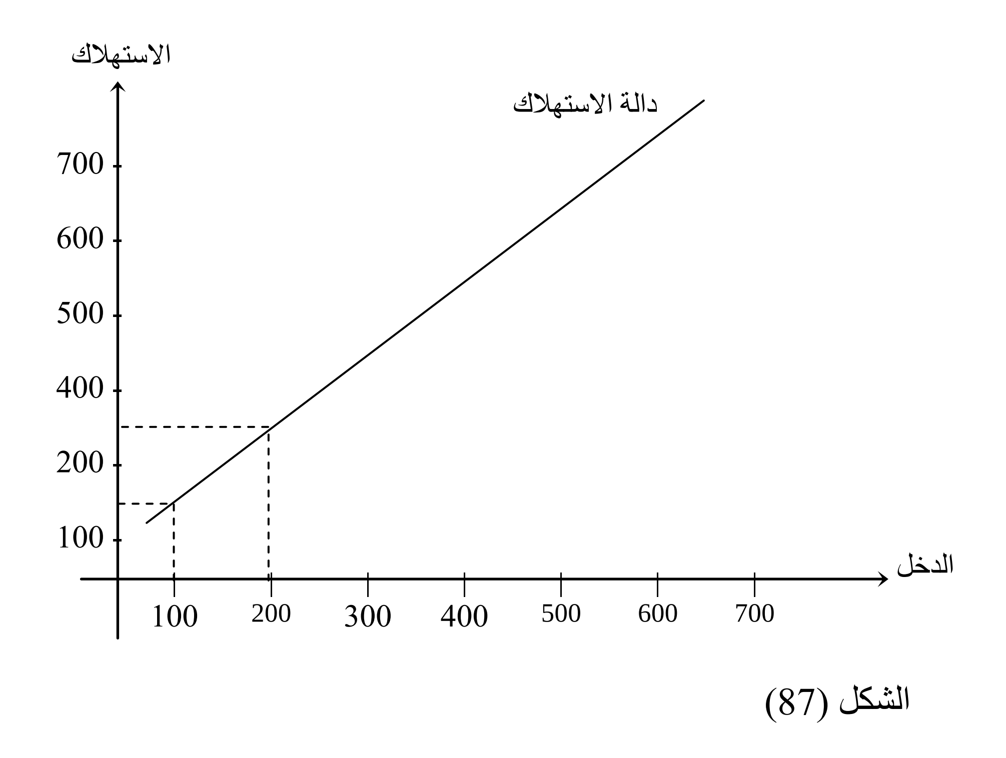
من الجدول (26) يمكن استنتاج الآتي:

- كلما زاد الدخل كلما زاد الاستهلاك ولكن بمقدار أقل من الزيادة في الدخل

المتاح. فعلى سبيل المثال زيادة الدخل من (100) إلى (200) دينار أدت إلى زيادة في الاستهلاك من (180) دينار إلى (260) دينار فيلاحظ أن الدخل ازداد بمقدار (100) دينار في حين الاستهلاك زاد بمقدار (80) دينار، وتستمر هذه الحالة حتى نصل إلى مستوى الدخل (500) دينار لينفق هذا المبلغ بالكامل على الاستهلاك ومع ارتفاع المبلغ عن (500) دينار نرى أن المستهلك قد بدأ بالإدخار، وتسمى النقطة التي يتعادل فيها الدخل مع الاستهلاك بنقطة التعادل ('Break-even point).

- نلاحظ أنه مع غياب الدخل بشكل نهائي فإن هناك حد أدنى من الاستهلاك ويسمى هذا الاستهلاك بالاستهلاك الذاتي ويعتمد على مصادر أخرى من الإعانات والاقتراض وليس على الدخل وفي الجدول السابق يكون الاستهلاك (100) دينار وهو ما يسمى أيضاً بالإدخار السالب.
- يلاحظ أن كميات الإدخار السالب تتناقص مع زيادة الدخل حتى يصل إلى المستوى (500) دينار فلا يوجد هنا أي نوع من الإدخار لا سالب ولا موجب، والذي أسميناه بنقطة التعادل، ولكن مع ارتفاع الدخل عن هذه النقطة نرى أن الفرد قد بدأ بالإدخار.

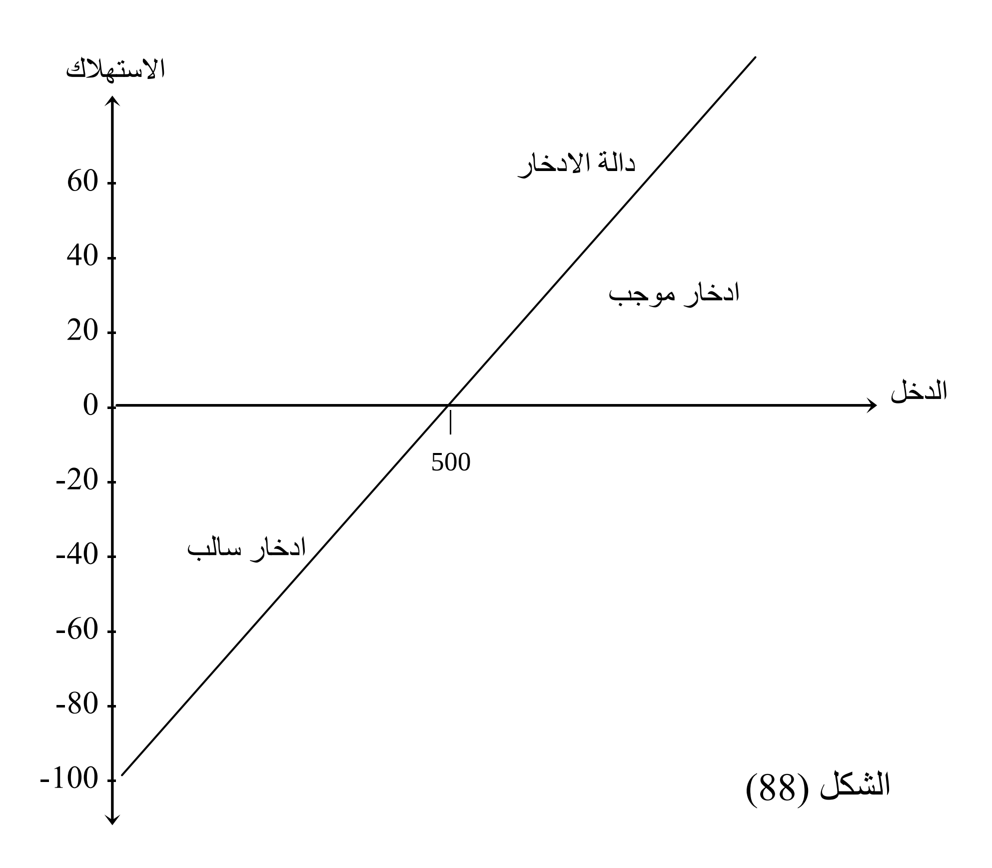
يمكن توضيح ما ورد سابقاً عن طريق الرسم البياني، بحيث يقاس الدخل على المحور الأفقي ويقاس الإدخار والاستهلاك على المحور العامودي. كما في الشكل (87).



الشكل (87)

يسمى المنحنى الناتج بدالة الاستهلاك، ونلاحظ أنه متزايد مع الدخل والمساحة ما بين نقطة الاستهلاك وأول قيمة (100) دينار للاستهلاك تعبر عن الاستهلاك الذاتي.

أما الشكل (88) فيظهر علاقة الدخل مع الإدخار.



الشكل (88)

يسمى المنحنى الناتج بدالة الإدخار وأنه إلى اليسار من نقطة التعادل (500) دينار فإن الإدخار يكون سالب بينما يصبح الإدخار موجب في المنطقة التي تقع على يمين نقطة التعادل.

- يظهر في الجدول ما يسمى بالميل الحدي للاستهلاك والذي يعبر عن الزيادة في الاستهلاك نتيجة الزيادة في الدخل. فإذا قمنا بتطبيق العلاقة السابقة الذكر سنجد أن الميل الحدي للاستهلاك هو 80%، وهذا الميل الحدي للاستهلاك ثابت لا يتغير بتغير الدخل.

فمثلاً م. ح.س = $\frac{\Delta \text{س}}{}$

$$= \frac{\Delta \text{ ي}}{} = \frac{180 - 100}{100 - \text{صفر}} = 0.8$$

بمعنى أنه سيتم إنفاق 80 قرش من كل دينار واحد تم زيادته على الدخل.

- يمكن حساب الميل الحدي للإدخار والذي يعبر عن مقدار الزيادة في الإدخار نتيجة الزيادة في الدخل على النحو التالي:

فمثلاً م. ح.خ = $\frac{\Delta \text{ خ}}{\Delta \text{ ي}}$

$$= \frac{(-80) - (-100)}{100 - \text{صفر}} = 0.2$$

والميل الحدي للإدخار ثابت لا يتغير مع تغير الدخل، بمعنى أن مقدار ما يقوم بإدخاره الفرد في هذه الحالة هو (20) قرش من كل دينار واحد زيادة على دخله، وبالتالي يمكن القول بأن مجموع الميل الحدي للاستهلاك والميل الحدي للإدخار يساوي واحد صحيح أي:

م.ح.س + م.ح.خ =1

- من الجدول تظهر علاقة أخرى بين الدخل والاستهلاك وهي الميل المتوسط للاستهلاك وهي نسبة ما يخصص للاستهلاك عند مستوى معين من الدخل المتاح للتصرف ويمكن التعبير عنها بالعلاقة التالية:

م. م.س = $\frac{\text{الاستهلاك}}{\text{الدخل}}$

م. م.س = $\frac{\text{س}}{\text{ي}}$

فمن الجدول السابق وفي الخانة رقم (6) تظهر القيم المختلفة للميل المتوسط للاستهلاك فمثلاً

م. م.س = $\frac{\text{س}}{\text{ي}}$

= $\frac{180}{100}$ = 1.8

= $\frac{260}{200}$ = 1.3

فيلاحظ أنه مع زيادة الدخل ينخفض المتوسط للاستهلاك ويكون أكبر من واحد صحيح عند مستويات الدخل المنخفضة إشارة إلى أن الاستهلاك أكبر من الدخل بينما يساوي الواحد صحيح اذا كان الدخل مساوياً للاستهلاك في حين أنه أقل من الواحد صحيح عندما يكون الدخل أكبر من الاستهلاك.

ويظهر أيضاً الميل المتوسط للإدخار في الخانة رقم (7) من الجدول والتي تعبر عن ما يخصص للإدخار عند مستوى معين من الدخل المتاح ويمكن التعبير عنها بالعلاقة التالية:

م. م.خ = $\frac{\text{الادخار}}{\text{ي}}$

م. م.خ = $\frac{\text{خ}}{\text{ي}}$

وهكذا فإنه من الجدول السابق وفي الخانة رقم (7) تظهر القيم المختلفة للميل المتوسط للإدخار، فمثلاً:

م. م.خ = $\frac{\text{خ}}{\text{ي}}$

= $\frac{-80}{100}$ = -0.8

$$= \frac{-260}{200} = -1.3$$

يلاحظ أن الميل المتوسط للإدخار يكون سالباً في البداية حتى يصل إلى الصفر عند مستوى الدخل (500) دينار ثم يصبح بعد ذلك موجباً ولكنه لا يتعدى الواحد صحيح. بالإضافة إلى قيمة المتوسط للإدخار في حالة تزايد.

وهكذا يمكن القول أن نسبة ما يخصص للاستهلاك والإدخار يجب أن يكون مجموعهما مساوياً للدخل أو الواحد صحيح.

م.م.س+ م.م.خ =1

دالة الاستهلاك :Consumption Function

تعتبر دالة الاستهلاك الأداة التي توضح العلاقة ما بين الدخل المتاح للتصرف والاستهلاك، ويمكن التعبير عنها بالعلاقة التالية:

س= أ + دي

حيث: س= الاستهلاك

أ= الاستهلاك المستقل الذي لا يعتمد على الدخل (مقدار ثابت)

د= الميل الحدي للاستهلاك (ميل خط الاستهلاك)

ي= الدخل المتاح للتصرف

وبتطبيق ما ورد في الجدول السابق من معطيات يمكن الحصول على النتائج التالية:

س= أ + دي

س= 100 + 0.8 (صفر)

س= 100 دينار

أي أنه عندما يكون الدخل صفر فإن قيمة الاستهلاك تكون (100) دينار ويتم الحصول على هذا المبلغ من خلال الإعانات أو الاقتراض أو التصرف بالمدخرات السابقة.

أما إذا كان الدخل (300) دينار فإن قيمة الاستهلاك ستكون:

س= أ + دي

س= 100 + 0.8 (300)

س= 340 دينار

في حين كان الدخل (800) دينار فإن قيمة الاستهلاك ستكون:

س= أ + دي

س= 100 + 0.8 (800)

س= 740 دينار

توازن المستهلك :Consumers Equilibium

يمكن تعريف توازن المستهلك بأنه تحقيق أقصى إشباع ممكن ضمن حدود الدخل المتاح للتصرف والأسعار السائدة، وللتعرف على سلوك المستهلك بشكل أفضل لا بد من توضيح النظريات المتعلقة بالاستهلاك والمستهلك والتي من أبرزها.

أ- نظرية المنفعة Utilty Theory

1- المنفعة الكلية Total Utility

2- المنفعة الحدية Marginal Utiltiy

ب- نظرية منحنيات السواء Indifference Thery

دار **اليـــازوري** العلميـــة

نظرية المنفعة Utility Theory

تناول العديد من العلماء هذه النظرية ولكن كان الاقتصادي الفرد مارشال أول من عمل على تحليلها بشكل مفصل. وتفترض هذه النظرية بأن المستهلك يسعى إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الإشباع أو أنها مقدار الإشباع الذي يحصل عليه الفرد جراء استهلاكه لسلعة معينة، وقد بنيت هذه النظرية على أن المستهلك الرشيد يحاول أن يحصل على أقصى إشباع ممكن من السلع والخدمات من خلال دخله المتاح. وأجمع جميع الاقتصاديون على أنه يمكن قياس المنفعة عددياً بوحدات خاصة تسمى بوحدات منفعة بسبب أن المستهلك قادر على تحديد مقدار المنفعة التي يحصل عليها جراء استهلاكه لسلعة معينة وخاصة أن هذا القياس يختلف من شخص لآخر حيث أنه مبني على أساس مقدار ما يمكن إشباعه ومقدار الإشباع بالتأكيد مختلف من شخص إلى آخر. ويمكن التمييز بين نوعين من المنفعة:

أولاً: المنفعة الكلية Total Utility

ثانياً: المنفعة الحدية Marginal Utility

أولاً: المنفعة الكلية Total Utility

يقصد بالمنفعة الكلية مجموع الإشباع الذي يحصل عليه الفرد من خلال استهلاكه كميات متتالية من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة، وتتزايد المنفعة الكلية بتزايد الوحدات المستهلكة ولكن بمعدل متناقص حتى بلوغ الفرد الإشباع الكامل. بمعنى عندما لا يحصل المستهلك على أي منفعة مع أي زيادة في الاستهلاك.

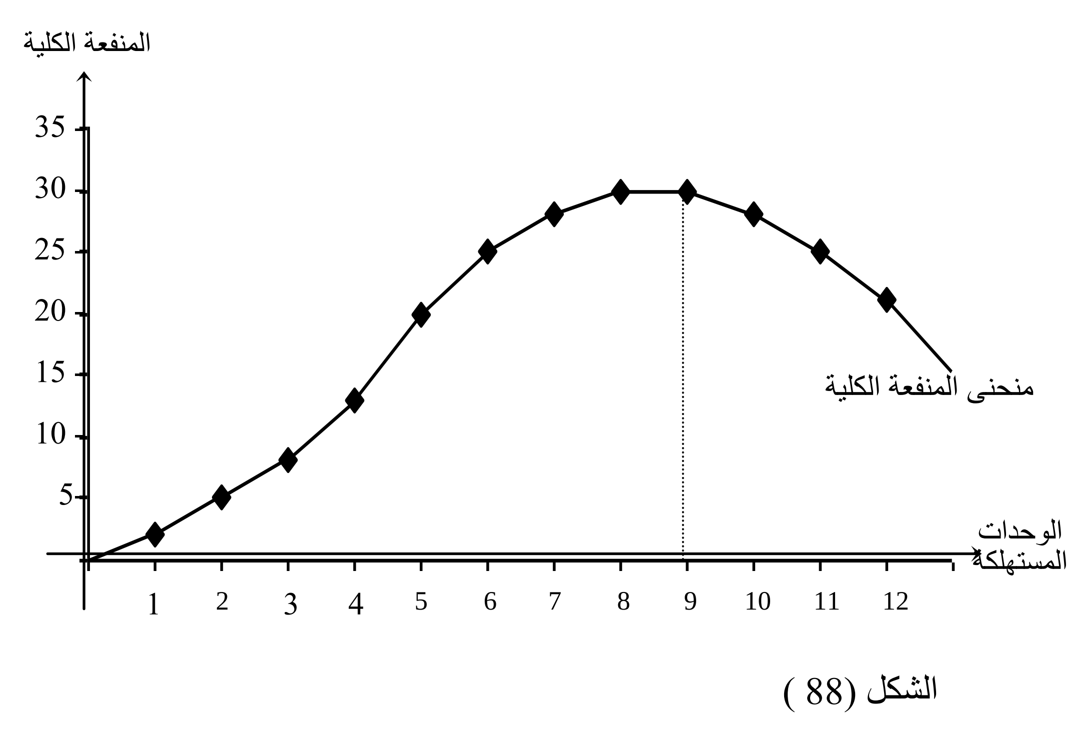
فلو افترضنا أن أحد الأشخاص قد استهلك كميات معينة من قطع الشوكلاته فإن المنفعة الكلية ستتمثل بمجموع وحدات المنفعة التي يحصل عليها هذا الفرد بعد تناوله لكافة القطع ولو أنه تمادى وتناول قطع أخرى فإن المنفعة الكلية سوف تتناقص، والجدول (27) يظهر ذلك.

كما يظهر من الجدول فإن المستهلك يحصل على (9) وحدات منفعة عند تناوله (3) قطع من الشوكلاته وأنه لو استمر في تناول قطع إضافية من الشوكلاته فإن المنفعة الكلية سوف تزداد حتى تصل إلى الحد الأقصى لها ألا وهو (30) وحدة منفعة ويبدو ذلك عند تناول الفرد للقطعة الثامنة والقطعة التاسعة، وكل قطعة يتناولها بعد ذلك ستؤدي إلى نقصان المنفعة الكلية بمعنى أنها تضيف قيمة سالبة إلى إجمالي المنفعة.

الكمية قطع الشوكلاته	المنفعة الكلية (وحدات المنفعة)	المنفعة الحدية (وحدات المنفعة)
صفر	صفر	-
1	2	2
2	5	3
3	9	4
4	14	5
5	20	6
6	25	5
7	28	3
8	30	2
9	30	صفر
10	28	-2
11	25	-3
12	21	-4

الجدول (27)

وتظهر هذه العلاقة في الرسم البياني (88)



الشكل (88)

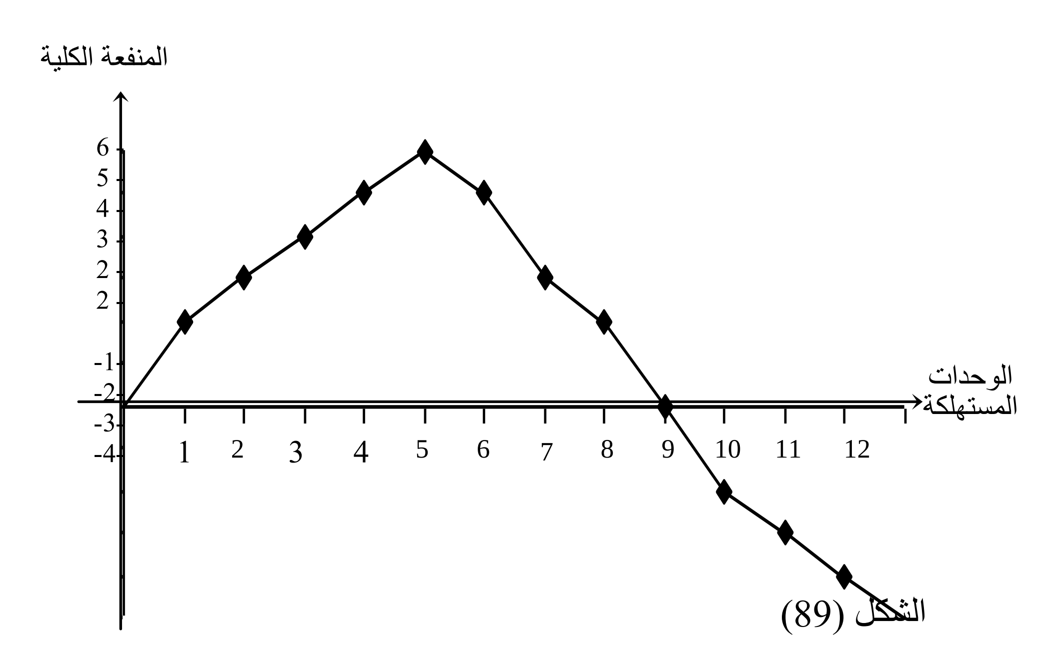
ثانياً: المنفعة الحدية Marginal Utility

تعبر المنفعة الحدية عن كمية المنفعة الإضافية التي يستطيع الفرد الحصول عليها عند زيادة الاستهلاك من نفس السلعة بوحدة واحدة وخلال فترة زمنية معينة، أو بمعنى آخر فإنها تشير إلى مقدار التغير في المنفعة الكلية الناشىء عن التغير في الكمية المستهلكة من السلعة بوحدة واحدة خلال فترة زمنية معينة، ويعبر عنها بالعلاقة التالية:

$$\text{المنفعة الحدية} = \frac{\text{التغير في المنفعة الكلية}}{\text{التغير في الكميات المستهلكة}}$$

والمنفعة الحدية تتناقص في النهاية بزيادة الاستهلاك وحتى لو لوحظ أن هناك تزايد في البداية ويمكن أن تصل إلى الصفر أو حتى ذات قيمة سالبة، وهذا ما يعرف بقانون تناقص المنفعة الحدية. ويفترض علماء الاقتصاد الذين بحثوا

في نظرية المنفعة الحدية أن السلع قابلة للتجزئة وبالتالي إمكانية قياسها عددياً أو نقدياً بمعنى مقدار ما يمكن أن يضحي به الفرد من مبلغ لقاء الحصول على وحدة المنفعة الإضافية من السلعة، غير أن الانتقادات التي وجهت إلى هذه النظرية والمتمثلة أيضاً برأي علماء الاقتصاد بأن بعض السلع غير قابلة للتجزئة جعل من الصعب الاعتماد وبشكل تام على هذه النظرية، كما هو موضح في الشكل البياني (89)

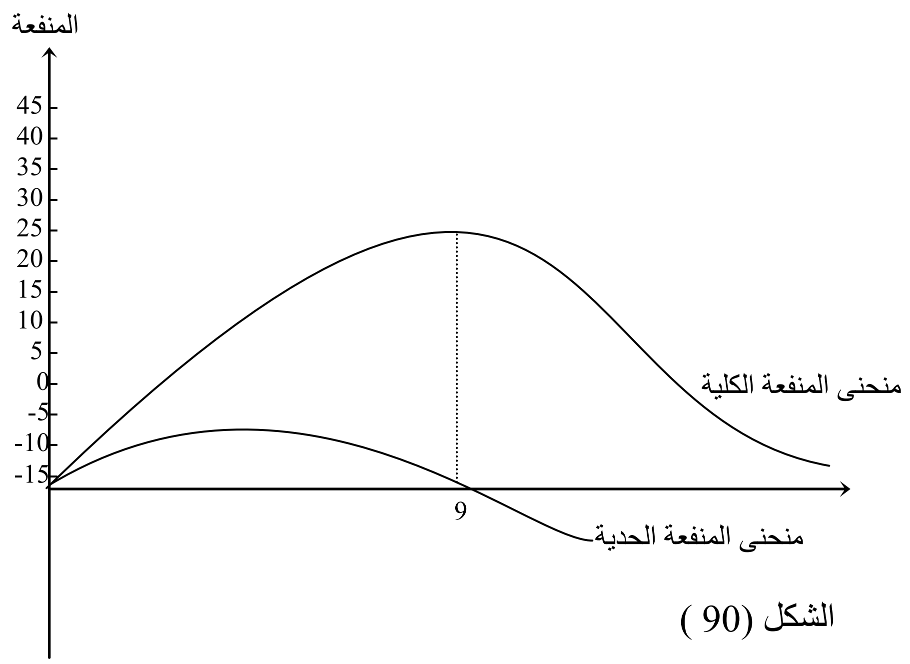


الشكل (89)

الشكل البياني (89) يوضح أن المنفعة الحدية تتناقص عندما يزداد الاستهلاك ويظهر ذلك من الجدول من المسافة (صفر إلى 1) قطع من الشوكلاته، بمعنى أن كل وحدة إضافية من السلعة تضيف مقدار أقل من السابق إلى الإشباع الكلي حتى يصل المستهلك إلى الوحدة التاسعة التي لا تضيف أي منفعة، وهذا ما كنا قد أشرنا إليه باسم »قانون تناقص المنفعة الحدية« وإذا

تناول المستهلك أي قطعة إضافية من قطع الشوكلاته بعد القطعة التاسعة فإن ذلك سوف يضيف قيمة منفعة سالبة.

ويمكن توضيح العلاقة بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية في الشكل البياني(90).



الشكل (90)

توازن المستهلك باستخدام المنفعة الحدية:

يصل المستهلك إلى حالة التوازن حسب نظرية المنفعة الحدية عندما يعمل على إنفاق دخله المتاح بطريقة تتساوى مع المنفعة التي تعود عليه من آخر مبلغ منفق على السلع المختلفة، ويتم تحقيق شرط التوازن أيضاً إذا عمل المستهلك على تقسيم دخله المتاح على مختلف السلع على أساس المفاضلة بين المنافع الحدية للسلع منسوبة إلى أسعارها، بمعنى أن المستهلك سيعمل على

طلب السلعة حتى تتساوى منفعة النقود المنفقة على السلعة مع باقي المنافع الحدية للنقود المنفقة على السلع الأخرى أو بمعنى أن:

$$\text{المنفعة الحدية للنقود المنفقة} = \frac{\text{االمنفعة الحدية للسلعة}}{\text{سعر السلعة}}$$

وبناءاً عليه فإنه إذا كانت الوحدة الأخيرة من السلعة ما زالت تمنح المستهلك منفعة حدية أكبر للنقود فإنه يستطيع أن يحقق قدر أكبر من المنفعة بالتقليل من الإنفاق على بعض السلع الأخرى ومضاعفة إنفاقه على هذه السلعة، وتستمر هذه الحالة حتى يتحقق شرط التوازن بتساوي المنفعة الحدية للنقود في مختلف الحالات.

ولهذا يمكن أن يتحقق توازن المستهلك عندما تتوفر الشروط التالية:

أ) $$\frac{\text{المنفعة الحدية للسعة أ}}{\text{سعر السلعة أ}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ب}}{\text{سعر السلعة ب}} = ... =$$

$$.......... = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ن}}{\text{سعر السلعة ن}} = \text{المنفعة الحدية للنقود المنفقة}$$

ب- أن يكون مجموع الإنفاق على السلع مساوٍ للدخل النقدي المتاح.

الدخل النقدي = سعر السلعة أ × الكمية المشتراة من السلعة أ + سعر السلعة ب × الكمية المشتراة من السلعة ب .... + سعر السلعة ن × الكمية المشتراة من السلعة ن .

الدخل النقدي المخصص للإنفاق = الإنفاق على السلعة أ + الإنفاق على السلعة ب + ... + الإنفاق على السلعة ن

ولتوضيح كيفية اختيار المستهلك لمجموعة السلع التي تحقق له أقصى قدر من الإشباع في حدود دخله المتاح، نطبق المثال التالي:

مثال:

لو افترضنا أن مستهلك ما يشتري سلعتين هما (أ) و (ب) مع العلم أن سعر السلعة أ = 20 دينار وسعر السلعة ب = 15 دينار وأن دخله الشهري هو 200 دينار أنفقه على شراء السلعتين، والجدول (28) يوضح الكمية المستهلكة من السلعتين والمنفعة الحدية لكل منهما.

الكمية المستهلكة من (أ) و(ب)	المنفعة الحدية للسلعة أ	المنفعة الحدية للسلعة ب
1	240	200
2	200	120
3	180	80
4	160	70
5	140	60
6	120	50
7	100	40
8	80	30
9	60	20
10	40	10

الجدول (28)

الحل:

يمكن تحديد الكميات المستهلكة من السلع والتي يحصل من خلالها المستهلك على أقصى درجة ممكنة من الإشباع في ظل الأسعار السائدة في السوق ودخله المتاح، ولتحقيق شرط التوازن فإنه لا بد من تطبيق شروط التوازن، وهكذا نقوم بتطبيق الشرط الأول الذي يعمل على تحديد ومعرفة المنفعة الحدية للنقود لكلا السلعتين كما في الجدول (29).

الكمية المستهلكة من (أ) و(ب)	المنفعة الحدية للسلعة أ	المنفعة الحدية للسلعة ب	المنفعة الحدية للسلعة أ / سعر السلعة أ	المنفعة الحدية للسلعة ب / سعر السلعة ب
1	240	200	12	20
2	200	120	10	12
3	180	80	9	8
4	160	70	8	7
5	140	60	7	6
6	120	50	6	5
7	100	40	5	4
8	80	30	4	3
9	60	20	3	2
10	40	10	2	1

الجدول (29)

نستطيع أن نستنتج أن شرط التوازن الأول يتحقق عند استخدام الوحدة الأولى من السلعة (أ) مع الوحدة الثانية من السلعة (ب) والوحدة الرابعة من

السلعة (أ) والوحدة الثالثة من السلعة (ب) والوحدة الخامسة من (أ) مع الوحدة الرابعة من السلعة (ب) والوحدة السادسة من السلعة (أ) مع الوحدة الخامسة من السلعة (ب) والوحدة السابعة من السلعة (أ) مع الوحدة السادسة من السلعة (ب) والوحدة الثامنة من السلعة (أ) مع الوحدة السابعة من السلعة (ب) والوحدة التاسعة من السلعة (أ) مع الوحدة الثامنة من السلعة (ب) والوحدة العاشرة من السلعة (أ) مع التاسعة من السلعة (ب).

وبتطبيق شرط التوازن الثاني:

الدخل النقدي المخصص للإنفاق = سعر السلعة أ × الكمية المشتراة من أ + سعر السلعة ب × الكمية المشتراة من ب

والذي يشير إلى أن كامل المبلغ قد تم إنفاقه على شراء السلعتين (أ) و (ب).

الحالة الأولى= $200 < 40 = 2 \times 10 + 1 \times 20$

الحالة الثانية = $200 < 110 = 3 \times 10 + 4 \times 20$

الحالة الثالثة = $200 < 140 = 4 \times 10 + 5 \times 20$

الحالة الرابعة = $200 < 170 = 5 \times 10 + 6 \times 20$

الحالة الخامسة= $200 = 200 = 6 \times 10 + 7 \times 20$

الحالة السادسة= $200 > 230 = 7 \times 10 + 8 \times 20$

الحالة السابعة = $200 > 260 = 8 \times 10 + 9 \times 20$

الحالة الثامنة = $200 > 290 = 9 \times 10 + 10 \times 20$

يظهر من التطبيق لشروط التوازن أن أفضل حالة لتحقيق أقصى إشباع للمستهلك ضمن الأسعار السائدة ودخله المحدود هي 7 وحدات من السلعة (أ) و (6) وحدات من السلعة (ب).

نظرية منحنيات السواء: Indifference Curves Theory

بسبب الانتقادات التي وجهت إلى نظرية المنفعة الحدية وقياسها والتي من أبرزها عدم إمكانية قياس المنفعة بمقياس عددي ظهر ما يسمى بنظرية منحنيات السواء والتي تعمل على قياس المنفعة على أساس التحليل الترتيبي، حيث تعتبر منحنيات السواء خريطة تفضيل المستهلك بالنسبة لسلعتين تعكس اختيار المستهلك لكميات مختلفة من هاتين السلعتين.

فإذا كان لدى المستهلك فرصة الاختيار بين مجموعة مكونة من (10) أقلام حبر و (5) أقلام رصاص ومجموعة ثانية مكونة من (12) قلم حبر و (8) أقلام رصاص فإنه بلا شك سوف يختار المجموعة الثانية لأنها تحقق إشباع أكبر للمستهلك.

أما إذا كانت فرصة الاختيار بين مجموعة مكونة من (10) أقلام حبر و (5) أقلام رصاص ومجموعة أخرى مكونة من (8) أقلام حبر (6) أقلام رصاص فالأمر عنده سيان وخاصة انه وحسب تقييم المستهلك اثنين (2) من أقلام الحبر تعادل قلم واحد (1) من أقلام الرصاص.

هذا يعني أن سعي المستهلك للحصول على قلم واحد (1) رصاص فإنه قد تنازل عن قلمين (2) من أقلام الحبر أي قلمين من أقلام الحبر هي مثل قلم واحد من أقلام الرصاص، ويسمى هذا بمعدل "الإحلال الحدي" والذي هو (عبارة عن المقدار الذي يطلبه المستهلك من إحدى السلعتين مقابل تنازله عن وحدة

واحدة من السلعة الأخرى)، ففي الحالة السابقة أحل المستهلك قلم واحد إضافي من أقلام الرصاص بدل قلمين من أقلام الحبر.

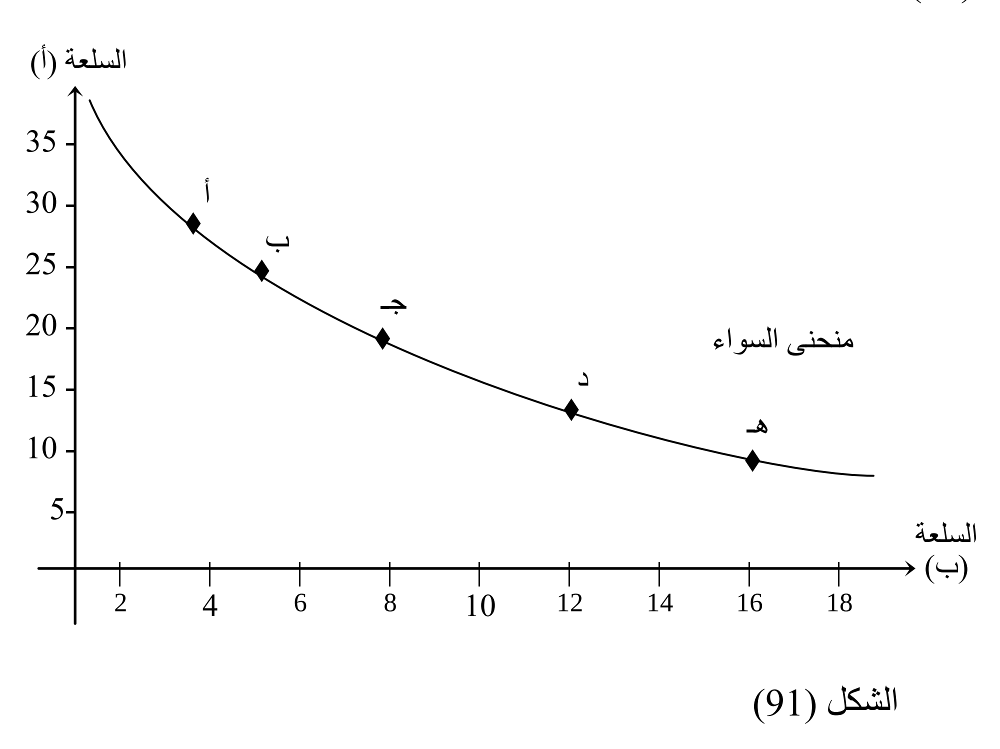
ولتوضيح ما ورد نفترض أن أحد المستهلكين ينفق كامل الدخل المتاح على شراء السلع (أ) و (ب) ضمن الأسعار السائدة في السوق ضمن مجموعات الاستهلاك التالية كما في الجدول (30).

المجموعة الاستهلاكية	السلعة أ	السلعة ب	معدل الإحلال الحدي
أ	30	3	-
ب	25	5	5- 2
جـ	20	8	5- 3
د	15	12	5- 4
هـ	10	17	5- 5

الجدول (30)

من الجدول السابق يفترض أن المستهلك يستطيع أن يقرر أي من المجموعات يستطيع أن يختار أم أنه لا يفضل مجموعة على أخرى فهما لديه سيان وخاصة أن الإشباع الذي يحصل عليه المستهلك من أي مجموعة من المجموعات هي درجات إشباع متساوية في كل الحالات.

وبتمثيل الجدول السابق بيانياً نحصل على منحنى السواء وتظهر السلعة (أ) المحور العامودي والسلعة (ب) على المحور الأفقي من الشكل البياني (91).



الشكل (91)

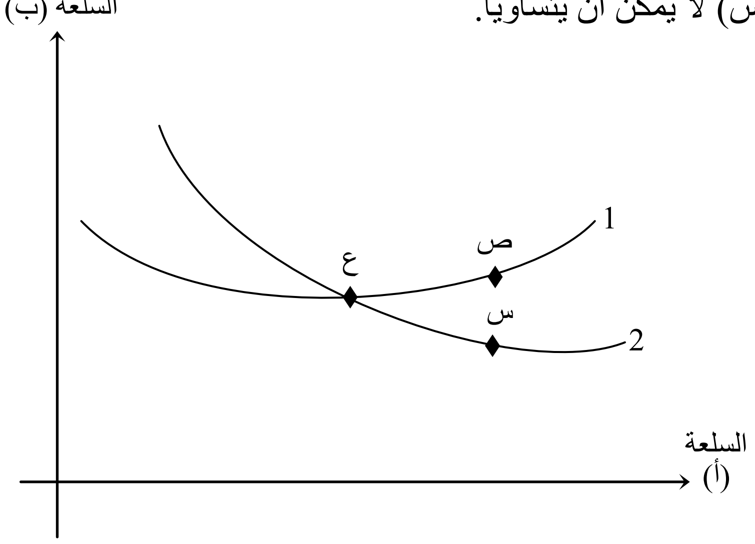
خصائص منحنيات السواء:

تمتاز منحنيات السواء بالخصائص التالية:

1- منحنيات السواء لا تتقاطع:

يستطيع منحنى السواء أن يعطي قدر معين من الإشباع وبغض النظر عن وجود النقطة على نفس منحنى السواء فإنها تعطي نفس القدر من الإشباع. أما إذا أراد المستهلك الحصول على قدر أكبر من الإشباع فإنه لا بد من أن يرتفع

المنحنى بالكامل إلى الأعلى لتتحدد نقاط جديدة تقدم إشباع أكبر للمستهلك، وإنه من غير المنطقي أن تتقاطع منحنيات السواء للسبب المذكور والذي هو أن كل منحنى سواء يقدم حجم إشباع محدد. فلو نظرنا إلى الشكل (92) يظهر أن وجود النقطة (ع) مناقضة للواقع حيث أن نفس النقطة تحقق نفس درجة الإشباع لمنحنى السواء رقم (1) ومنحنى السواء رقم (2) فيما يظهر أن النقطة (ص) على المنحنى رقم (1) تقدم إشباع أكبر من النقطة (س) الواقعة على المنحنى رقم (2) وتقاطع المنحنيات في هذه الحالة يعني إلغاء هذه النظرية وخاصة أن (ص) و (س) لا يمكن أن يتساويا.

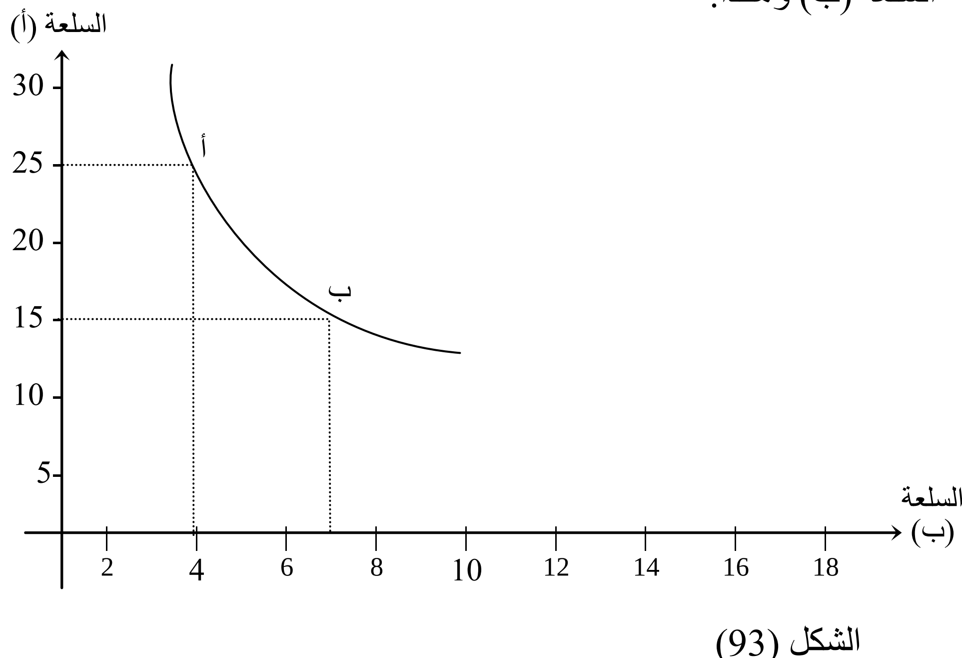


الشكل (92)

2- منحنيات السواء تنحدر من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين:

إن الحصول على كمية إضافية من سلعة معينة يستلزم التضحية بكمية من السلعة الأخرى للمحافظة على نفس مستوى الإشباع والبقاء على نفس منحنى السواء وبمعنى آخر وجود علاقة عكسية ما بين ما يستهلكه الفرد من سلعة

معينة وما يتم استهلاكه من سلع أخرى للمحافظة على نفس القدر من الإشباع، فمن الشكل (93) يظهر أنه إذا أراد المستهلك أن يضحي بعدد من الوحدات من السلعة (أ) مقابل الحصول على عدد من السلع (ب) وهذا الانتقال من نقطة إلى نقطة وباتجاه الأسفل فإنه يعكس مبدأ تناقص معدل الإحلال الحدي ما بين السلعتين، ومن الشكل نلاحظ أنه عند الانتقال من النقطة (أ) إلى (ب) نكون قد تنازلنا عن (10) وحدات من السلعة (أ) مقابل الحصول على (4) وحدات من السلعة (ب) وهكذا.

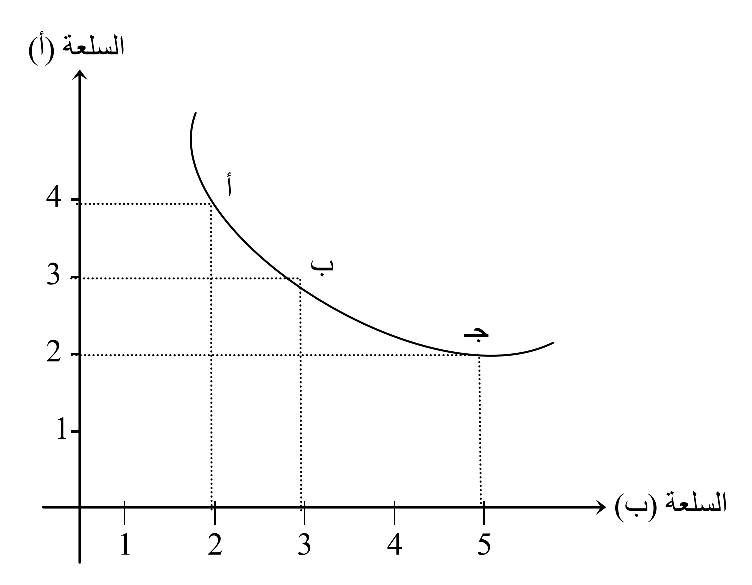


الشكل (93)

3- منحنيات السواء محدبة من ناحية نقطة الأصل:

والسبب في ذلك يعود إلى أن منحنيات السواء سالبة الميل وتناقص معدل الإحلال الحدي، فظهور الرغبة عند المستهلك في الحصول على كميات إضافية من

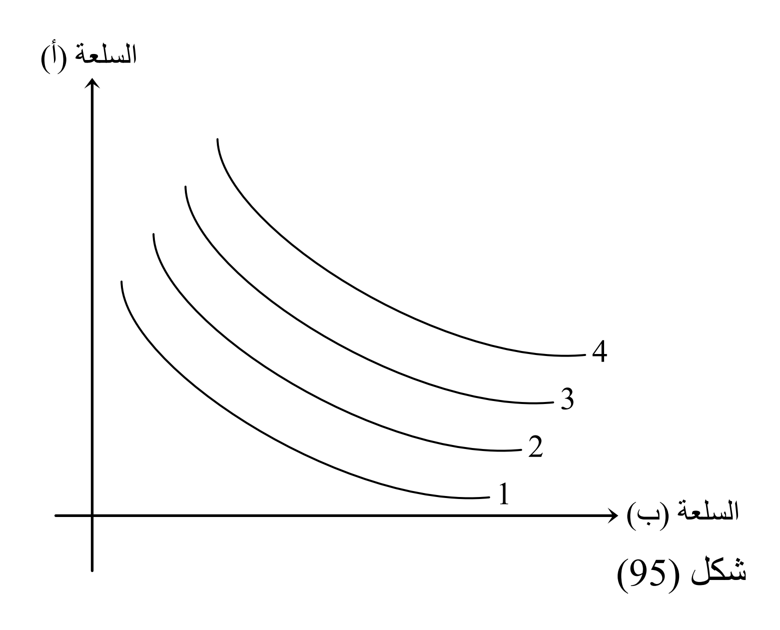
السلعة (أ) يدفعه إلى الانتقال على نفس المنحنى محافظاً بذلك على نفس القدر من الإشباع والحصول على كميات تعوض النقص من السلعة (ب)، كما في الشكل (94).



شكل (94)

4- كل منحنى يعطي إشباع مختلف عن الآخر:

فكما في الشكل (95) فإن منحنى السواء رقم (3) يعطي إشباعاً أكبر من المنحنى رقم (1).

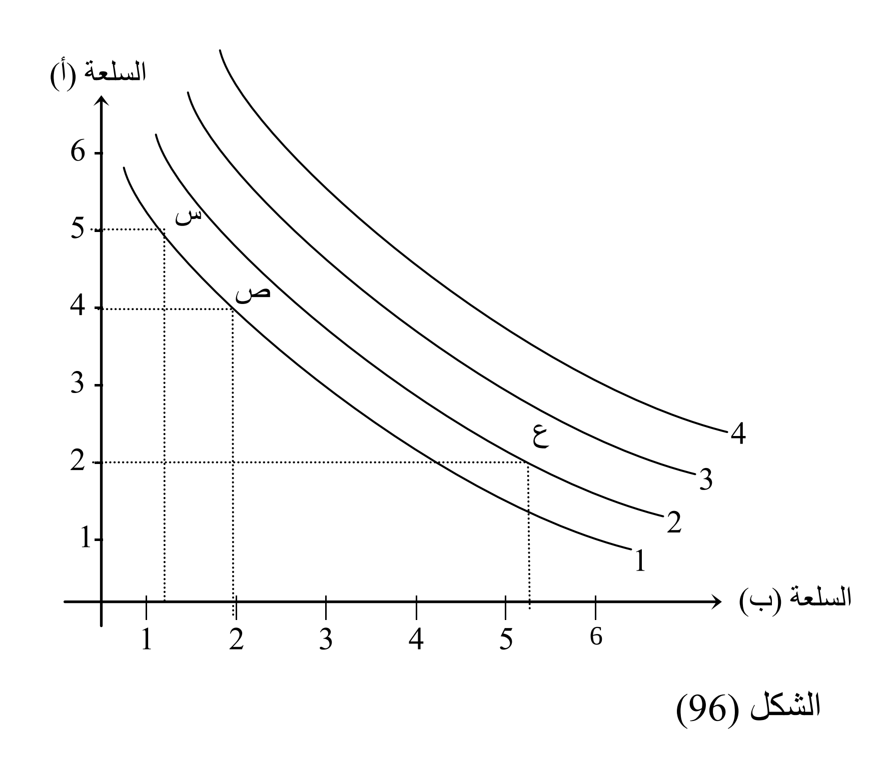


شكل (95)

خريطة السواء (خريطة التفضيل) :Indifference Map

إن خريطة السواء تستطيع إظهار مجموعة من منحنيات السواء الخاصة بمستهلك معين فكلما ابتعدت تلك المنحنيات عن نقطة الأصل للشكل البياني كلما تحقق إشباع أكبر للمستهلك.

فلو اقترضنا أن المستهلك يستطيع استهلاك السلعتين (أ) و (ب) وأن خريطة السواء لهذا المستهلك تتكون من أربعة منحنيات فإننا نستطيع وضع الشكل (96) ومنه نستطيع أن نستنتج أن المستهلك يقدر بأن كل المجموعات السلعية التي تقع على منحنى السواء رقم (1) متساوية لديه، فالنقطة المتمثلة (س) تعطي (5) وحدات من (أ) ووحدة واحدة من (ب)، أو النقطة (ص) التي تعطي المستهلك (4) وحدات من السلعة (أ) و (2) من السلعة (ب)، لذلك فإنه سيان للمستهلك الاختيار بين أي من المجموعتين عن نفس منحنى السواء.



الشكل (96)

ولكن إذا انتقل المستهلك من (س) إلى (ص) فإنه بذلك قد تنازل عن وحدة واحدة من السلعة (أ) مقابل الحصول على سلعة واحدة من السلعة (ب)، ولكن يلاحظ أن مجموع السلع المتمثلة بالمنحنى رقم (2) وهي (5) وحدات من السلعة (ب) ووحدتين (2) من السلعة (أ) تعتبر أفضل من أي نقطة أخرى يمكن أن تكون على منحنى السواء رقم (1)، وهكذا فإن المنحنى الثالث أفضل من الأول والثاني.

خط الميزانية:

يسعى المستهلك دائماً للحصول على أعلى قدر من الإشباع حيث تتحدد هذه النقطة أو النقاط عادة كلما ارتفع منحنى السواء، ولكن هناك عاملان

يحددان هذه الرغبة في الإشباع يمكن أن تحدد من رغبات المستهلك، وهذان العاملان هما:

أ- الدخل النقدي أو الجزء المخصص للاستهلاك.

ب- أسعار السلع الأخرى في السوق.

فلو فرضنا أن أحد المستهلكين قد خصص كامل دخله والبالغ 150 دينار للانفاق على سلعتين، وأن سعر السلعة أ= 15 دينار وسعر السلعة ب = 8 دنانير وإمكانيات استهلاك المستهلك تظهر في الجدول (31) على النحو الآتي:

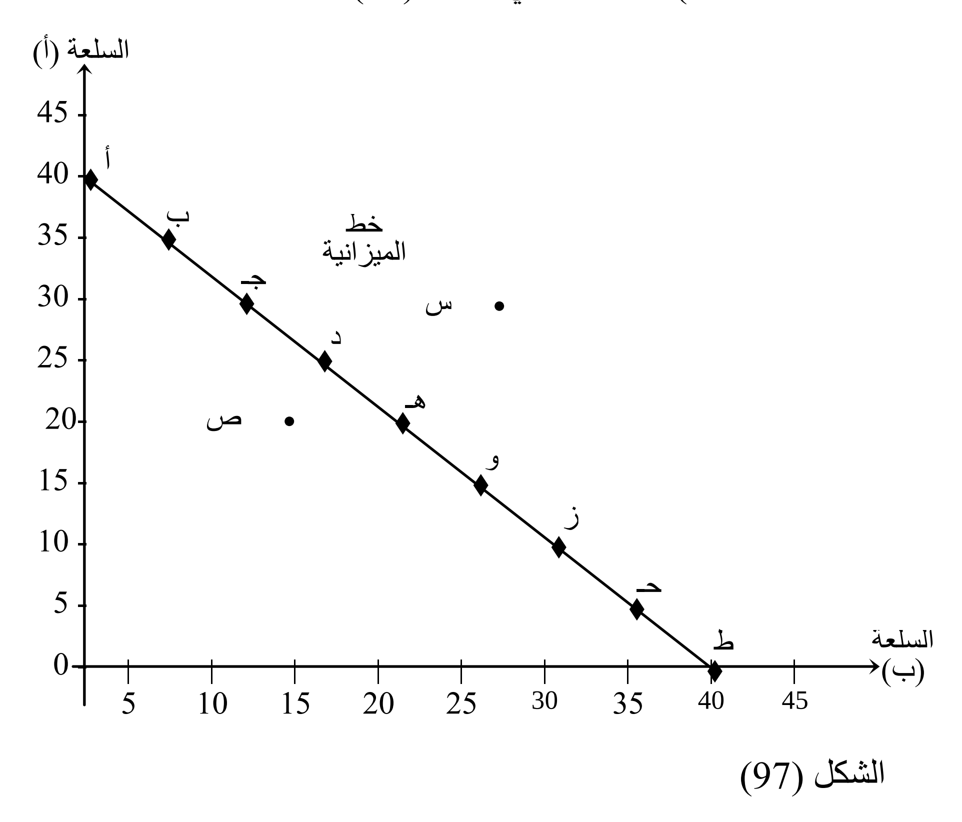
جدول إمكانيات المستهلك

الوحدات المستهلكة من السلعة أ	**الوحدات المستهلكة من السلعة ب**
40	صفر
35	5
30	10
25	15
20	20
15	25
10	30
5	35
صفر	40

الجدول (31)

يستطيع المستهلك في الحالة السابقة إنفاق جميع دخله للحصول على (40) وحدة من السلعة (أ) دون الحصول على أي سلعة من (ب)، في حين يستطيع أن ينفق كامل دخله على السلعة (ب) ويحصل مقابل ذلك على (40) وحدة منها دون إنفاقه أي مبلغ على السلعة (أ)، وبسبب ثبات دخله وأسعار السلع فإنه يجب أن يضحي بعدد من الوحدات من السلعة (أ) في حال ظهرت الرغبة في الحصول على وحدات من السلعة (ب).

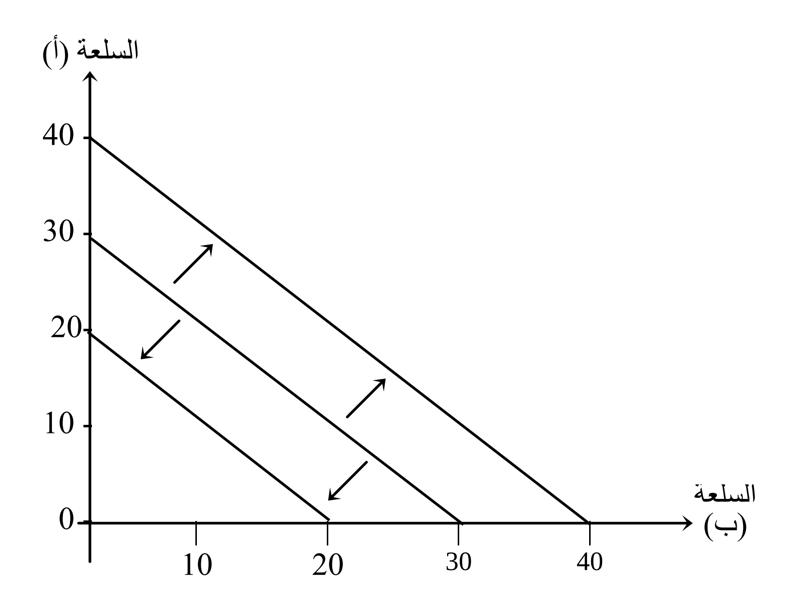
وبتمثيل الجدول السابق بيانياً نستطيع الحصول على خط الثمن (خط الميزانية أو خط السوق) كما يظهر في الشكل (97).



الشكل (97)

إن النقاط الواقعة على خط الميزانية والمتمثلة من (أ) إلى (ط) تبين أن المستهلك يعمل على إنفاق كامل دخله على السلعتين، أما النقطة (ص) فتظهر أن المستهلك لا يقوم بإنفاق كامل الدخل ولكن جزء محدد منه، في حين النقطة (س) تشير إلى أن المستهلك قد يلجأ إلى الاقتراض أو البيع من أصوله الثابتة للوصول إلى هذا الكم من الإنفاق.

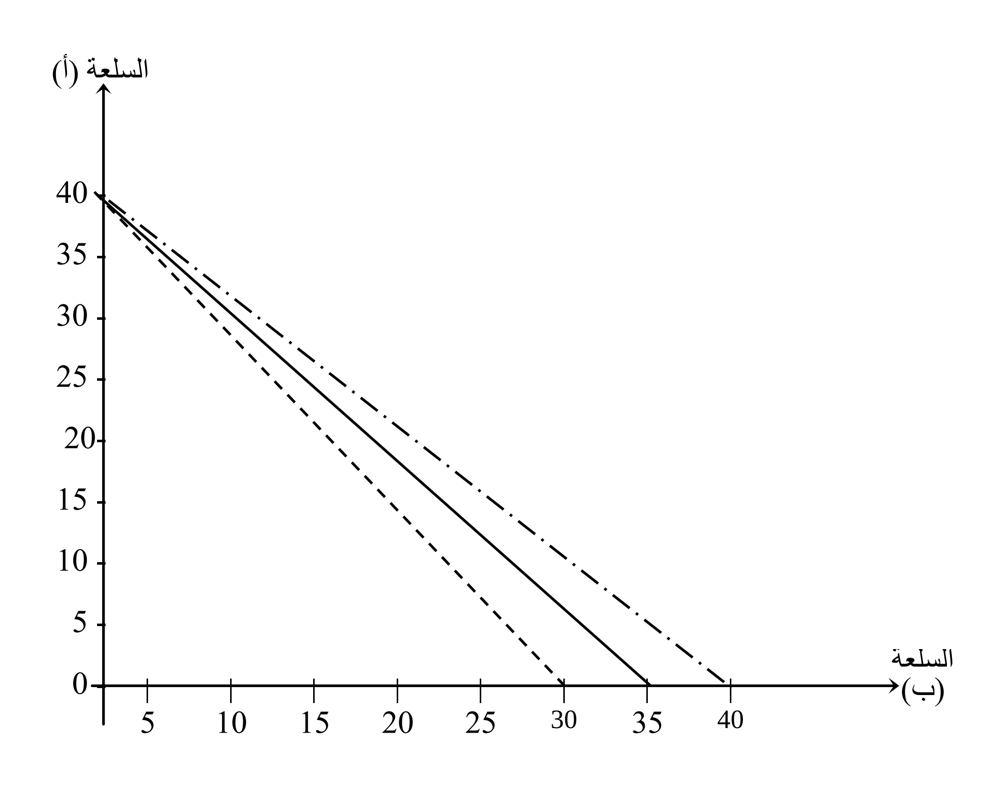
ولابد من ذكر أن ميل وموقع خط الميزانية يتغير بتغيرات محددات الاستهلاك، فتغير الدخل سواء بالزيادة أو النقصان سيكون له الأثر المباشر في نقل خط الميزانية إلى الأعلى أو إلى الأسفل، وعملية انتقال الخط إلى الأعلى ما هي إلا إشارة إلى توسع قدره المستهلك على الاستهلاك بينما انتقال الخط إلى اليسار إنما هو إشارة إلى تقلص قدره المستهلك على الشراء، ويبدو ذلك واضحاً في الشكل(98).



الشكل (98)

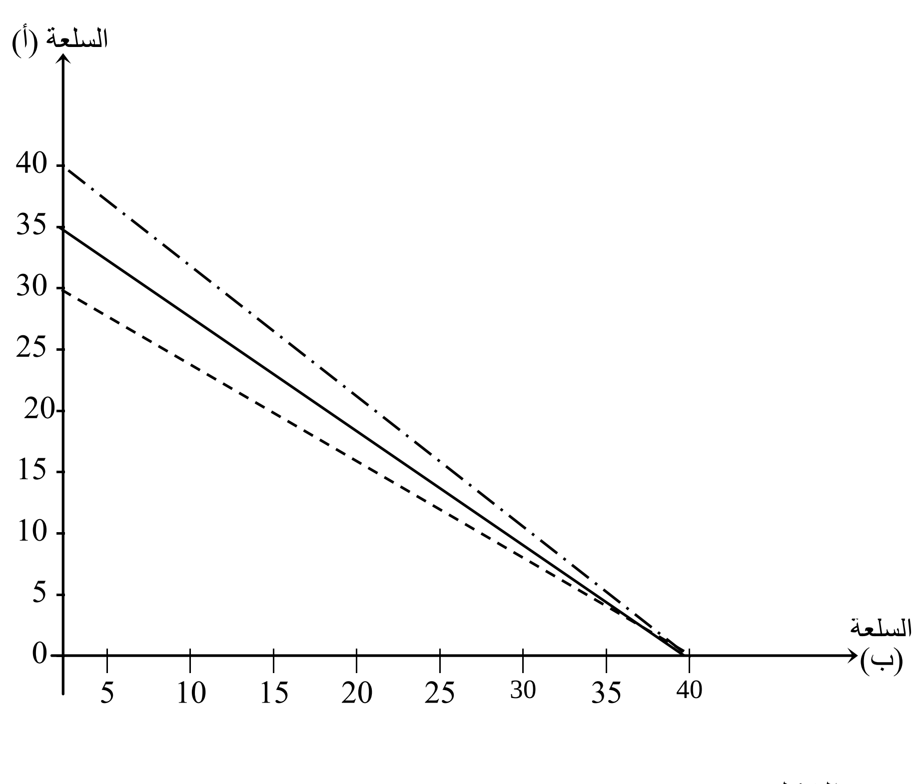
أما إذا تغير سعر سلعة واحدة من السلعتين مع ثبات أسعار السلع الأخرى وثبات الدخل أيضاً فإن ذلك يؤدي إلى دوران خط الميزانية محورياً حول السلعة التي لم يتغير سعرها، كما في الشكل (99) والشكل (100).

* التغير في سعر السلعة (ب) وثبات سعر السلعة (أ)



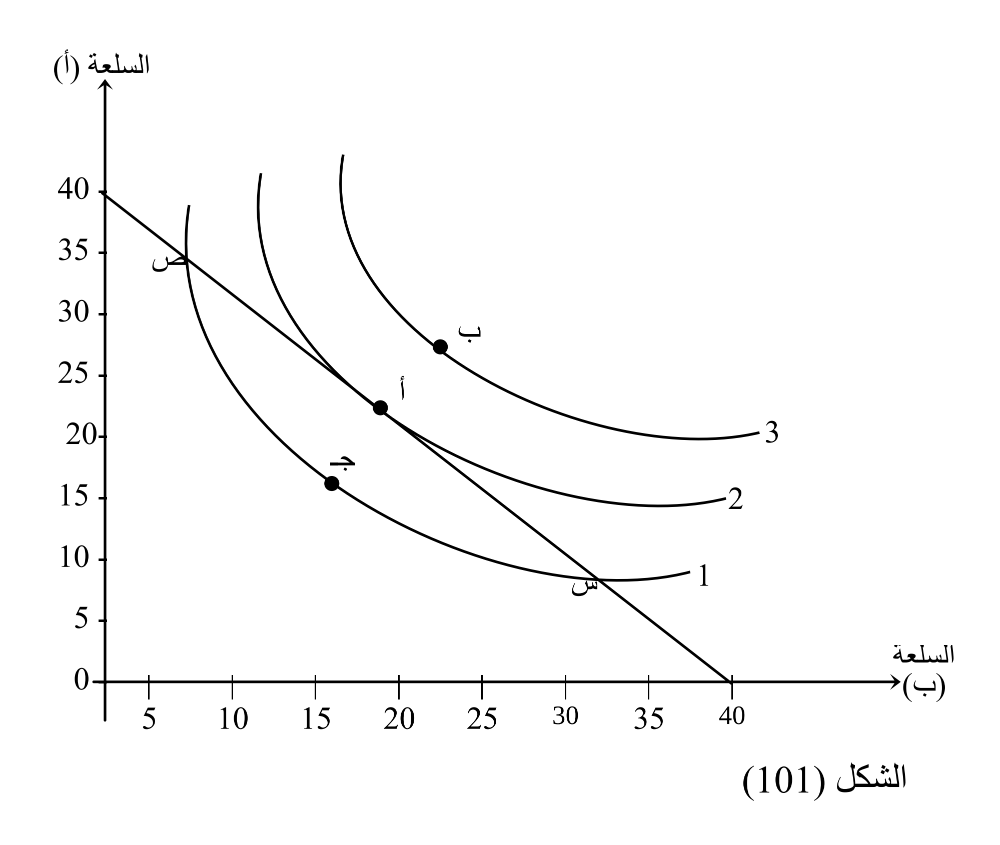
الشكل (99)

* التغير في سعر السلعة (أ) وثبات سعر السلعة (ب).



الشكل (100)

ولتحديد وضع التوازن نجمع ما بين خريطة السواء وخط الميزانية وخاصة أن خريطة السواء تعكس رغبات المستهلك في حين خط الميزانية يبين إمكانيات المستهلك، ويتحدد التوازن عند نقطة تماس خط الميزانية وإحدى منحنيات السواء، ويظهر ذلك في الشكل (100).



الشكل (101)

يستطيع المستهلك أن يحصل على أكبر قدر ممكن من الإشباع عند النقطة (ب) على منحنى السواء رقم (3) ولكن يصعب تحقيق هذا الإنفاق لأن هذه النقطة تقع خارج حدود إمكانياته، كما يستطيع المستهلك أن يشتري إحدى المجموعات المتمثلة بالنقاط (س) أو (ص) إنما تقع على خط الميزانية ولكنه يفضل عدم فعل ذلك بسبب وجود نقطة أخرى يمكن أن تعطيه إشباع أكبر وهي في حدود إمكانياته ألا وهي النقطة (أ) والتي تعني أن ميل منحنى السواء عند هذه النقطة يساوي ميل خط الميزانية، وأخيراً لا بد من ملاحظة أن هناك نقطة

أخرى وهي (جـ) يستطيع أن ينفق جزء من دخله هنا على شراء السلع والخدمات.

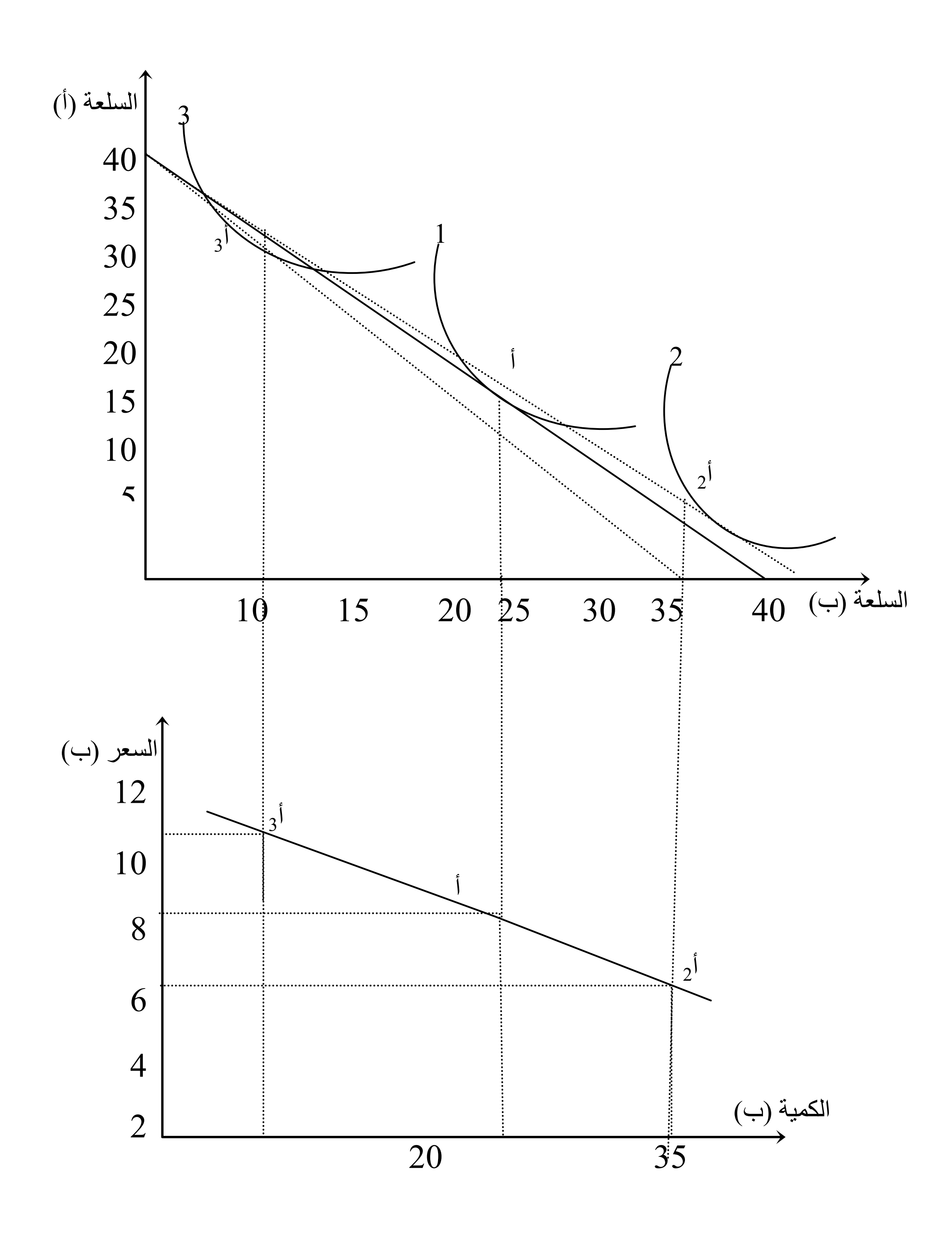
اشتقاق منحنى الطلب من خلال منحنيات السواء:

من أجل اشتقاق منحنى الطلب من خلال منحنيات السواء نفترض أنه وعلى سبيل المثال أن أسعار السلع (أ) و (ب) كما وردت في الجدول السابق (31) كالتالي (15) دينار و (8) دينار وأن الدخل هو (150) دينار فإنه بذلك تكون نقطة التوازن عند تماس منحنى السواء مع خط الميزانية عند النقطة (أ) حيث يتم استهلاك (20) وحدة من السلعة (ب).

أما إذا تغير سعر السلعة (ب) وانخفض إلى (6) دنانير وبقي الدخل وسعر السلعة (أ) كما هما فإن ذلك سيؤدي إلى دوران خط الميزانية محورياً حول السلعة (أ) وبذلك ارتفعت القدرة الشرائية للمستهلك من السلعة (ب) وظهر وضع توازن جديد عند تماس خط الميزانية الجديد مع منحنى السواء رقم (2) ويستهلك من السلعة (ب) كمية تقدر ب (35) وحدة.

ولكن إذا ارتفع سعر السلعة (ب) إلى (10) دنانير وبقي الدخل والسعر للسلعة (أ) كما هما فإن ذلك سيؤدي إلى دوران خط الميزانية محورياً حول السلعة (أ) وبهذا فإن قدرة المستهلك الشرائية من السلعة (ب) سوف تنخفض وينتقل المستهلك إلى وضع توازن جديد عند تماس خط الميزانية الجديد مع منحنى السواء رقم (3) ويتم استهلاك كمية تقدر بـ (5) وحدة من السلعة (ب).

ويمكن توضيح ذلك في الشكل (102) لتسهيل عملية اشتقاق منحنى الطلب.



السلعة (أ)
3
40
35
30
25
20
15
10
5
أ3
1
أ
2
أ2
10
15
20
25
30
35
40
السلعة (ب)
السعر (ب)
12
10
8
6
4
2
أ3
أ
أ2
الكمية (ب)
20
35

الشكل (102)

يتضح أن كل نقطة مشتقة على منحنى الطلب هي نقطة مشتقة من وضع توازن معين على منحنى السواء.

مفهوم الاستثمار Investment:

يعتبر الاستثمار ذلك الجزء من الدخل الذي لا يستعمل في الاستهلاك وعادة يستعمل في تكوين طاقة إنتاجية جديدة أو لتعويض ما استهلك من طاقة إنتاجية موجودة، بمعنى انه إضافة إلى رصيد رأس المال أو الطاقة الإنتاجية في المجتمع من خلال عملية إنتاج السلع الرأسمالية ويأخذ الاستثمار الأشكال التالية:

1- تجديد الآلات والمعدات.
2- إنتاج السلع الرأسمالية.
3- توسيع الطاقة الإنتاجية.
4- صافي التغير في المخزون السلعي سواء كان مواد أولية أو مواد تامة أو نصف مصنعة.

الطلب على الاستثمار The Demand for investment:

يمكن اعتبار الطلب على الاستثمار طلباً مشتقاً حيث أن الآلات والمعدات لا تطلب بهدف اقتناء تلك الآلات ولكن بسبب الحاجة إلى إنتاج السلع التي من خلالها يستطيع الفرد أن يشبع رغباته وحاجاته المختلفة.

بذلك فإن ما يفسر زيادة الطلب على الاستثمار هو زيادة الطلب على مختلف السلع والخدمات التي يستطيع أن يشبعها الاستثمار، وهكذا تبدو العلاقة عكسية ما بين الطلب على السلع والخدمات من ناحية والاستثمار من ناحية

أخرى، فنلاحظ أن الطلب على الاستثمار يزداد في حالات الرواج الاقتصادي بينما يقل في حالات الانكماش.

محددات الاستثمار Determinants of investments:

إن توقعات المستثمرين حول الأرباح المستقبلية تعتبر الدافع الرئيسي لهم في تحديد أحجام الاستثمارات المختلفة، فإذا كان توقعاتهم تشير إلى أن الأرباح سوف تكون مناسبة لما سيقومون به فإنهم بلا شك سوف يقدمون على العملية الاستثمارية أو العكس في حال كانت التوقعات تشير إلى حدوث خسائر، وبشكل عام يمكن الإجماع على عدد من المحددات الرئيسية للعملية الاستثمارية والتي من أبرزها:

1- الكفاية الحدية لرأس المال:

العنصر الأساسي في هذه العملية احتساب صافي العائد ومقارنته مع سعر الفائدة للأموال المقترضة للقيام بالعملية الاستثمارية فإذا كان صافي العائد أكبر من قيمة الفوائد التي ستدفع إلى المؤسسات المالية فإن المستثمر سوف يعمل على انجاز استثماره، في حين أنه سيحجم عن الاستثمار في حال كانت توقعاته تشير إلى أن تكلفة الأموال ستكون أعلى من العوائد، ولكن يبقى الخيار للمستثمر في حال تساوت العوائد مع الفوائد.

2- التقدم التقني:

إن مقدرة المؤسسات والمنشآت المختلفة على مواكبة التطورات التقنية المختلفة يكفل لها الحفاظ على مستواها التنافسي في السوق والعمل على تقليل تكلفة الإنتاج للسلع التي تقدمها للمستهلكين، وبالتالي ارتفاع الأرباح التي يمكن

أن يحصل عليها المستثمر، لهذا نلاحظ أن العديد من المنشآت تعمل في الاستثمار على شراء المعدات والآلات الجديدة.

3- التوقعات المستقبلية:

إن التوقعات المستقبلية ذات أهمية بالغة في تحديد العملية الاستثمارية، فالمستثمر الذي يرى في المستقبل ازدياد في الطلب على المنتجات والسلع يكون ذلك له بمثابة حافز للاستمرار في العملية الاستثمارية والمحافظة على وضعه في السوق، بينما في حال ساد التشاؤم توقعاته المستقبلية فإنه بلا شك سوف لا يعمل على زيادة السلع والخدمات المقدمة للمستهلكين خوفاً من تحقيق خسائر إضافية.

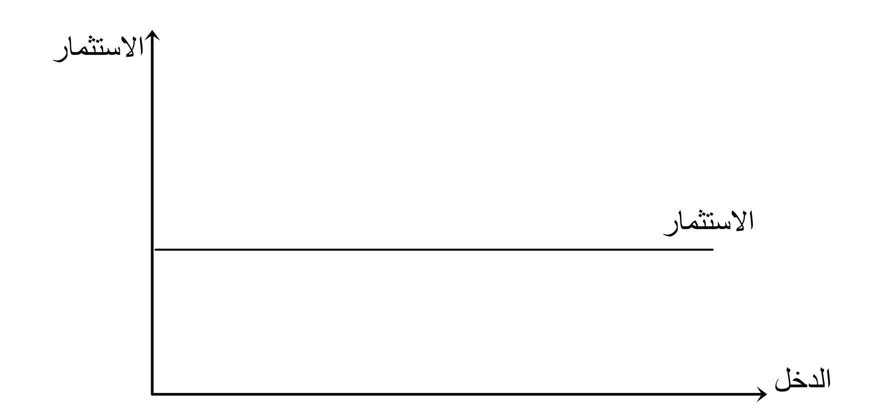
4- النمو السكاني:

إن ازدياد عدد السكان لا شك سيؤدي إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات وبالتالي ارتفاع حجم الاستثمارات التي من خلالها يطمع المستثمرين أن يحققوا أرباح مناسبة، بالإضافة إلى أن زيادة عدد السكان يعني أن هناك وفرة في الأيدي العاملة التي يمكن استخدامها في الاستثمار ومع أي كمية محددة من رأس المال فتزداد إنتاجية رأس المال.

دالة الاستثمار وكيفية اشتقاقها Investment Function:

يعتبر أغلب الاقتصاديين أن الاستثمار وبشكل أساسي يعتمد على سعر الفائدة إشارة إلى أن الدخل ليس له أي تأثير على الإدخار أو الاستثمار، بمعنى أن الاستثمار مقدار ثابت بالنسبة للدخل ويعتمد على محددات أخرى تؤثر عليه ومنها ما تم ذكره في البند السابق.

أما شكل دالة الاستثمار المستقل عن الدخل فيكون على شكل خط مستقيم موازي للمحور الأفقي ويبقى ثابتاً مهما كان مستوى الدخل، ويبدو ذلك من الشكل (103).



الشكل (103)

ولكن في حال تحدثنا عن الاستثمار الذي يرتبط بالإنتاج الجاري أو الطلب الجاري حيث يتم اللجوء إليه لزيادة الإنتاج وهو الاستثمار الذي يكمن وراء نظرية المعجل، وهذا النوع من الاستثمار يعتبر دالة في التغير في الدخل، ويمكن التعبير عنه بالعلاقة التالية:

ث = م (Δ ي)

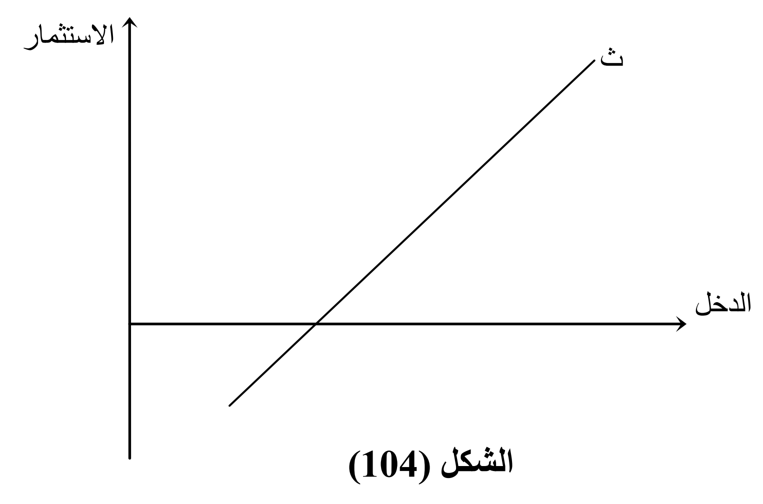
حيث:

ث= الاستثمار

م= معامل المعجل= $\frac{\text{رأس المال}}{\text{حجم الإنتاج}}$

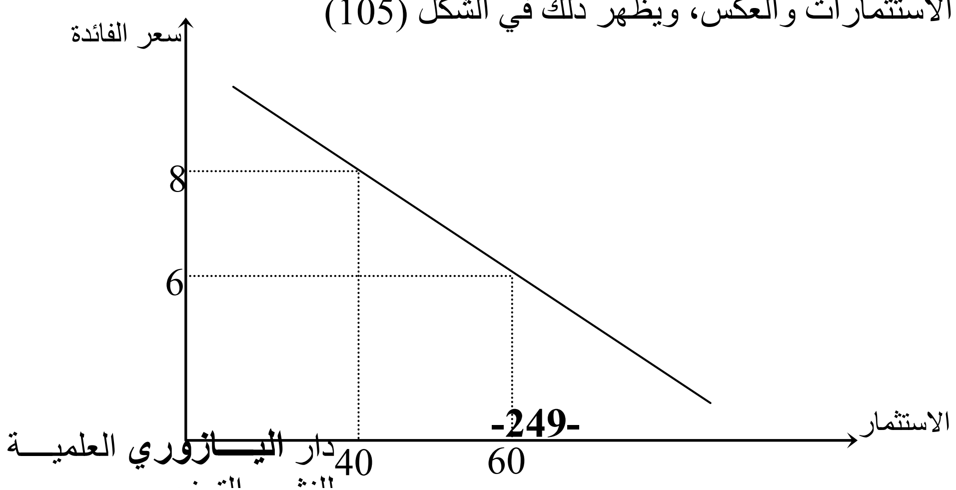
Δ ي = التغير في الدخل

يلاحظ في هذا النوع السابق من الاستثمار أن أثر الدخل واضح في سلوك الاستثمار فيزداد بزيادة الدخل وينخفض بانخفاض الدخل، حتى أنه يمكن أن يكون سالباً في حال كانت الدخول منخفضة أو عدم صيانة المعدات والآلات أو استبدالها مما يجعل الاستثمار الصافي سالباً، ويظهر ذلك في الشكل (104).



الشكل (104)

وفي النهاية لا بد من الإشارة مرة أخرى على ما أجمع عليه أغلب الاقتصاديين، ألا وهو أن الاستثمار يعتمد على سعر الفائدة، وأن الاستثمار هو دالة متناقصة في سعر الفائدة، بمعنى انه كلما كانت أسعار الفائدة مرتفعة كلما قلت الاستثمارات والعكس، ويظهر ذلك في الشكل (105)



الشكل (105)

أثر الإدخار على الاستثمار Effect of saving on investment:

يلعب الإدخار دوراً بارزاً في تحديد حجم الاستثمار المتوقع في اقتصاد معين وخلال فترة زمنية معينة، والإدخار هو ذلك الجزء من الدخل الذي لم يستهلك أو بمعنى آخر قد تم تأجيل استهلاكه إلى فترة زمنية أخرى، ويمكن تحديد مصادر الإدخار من ثلاث جهات رئيسية وهي كالآتي:

المصدر الأول: الأفراد والعائلات

يتم ذلك من خلال عدم إنفاق كامل دخولهم على الإنفاق الاستهلاكي وتوجه جزء منه إلى الإدخار وبالتالي إلى إنتاج السلع الرأسمالية، وهذا النوع من الإدخار يتوقف على العوامل الآتية:

1- القدرة على الإدخار.

2- الرغبة في الإدخار.

3- مستوى الدخل.

المصدر الثاني: مؤسسات الأعمال

يتم ذلك من خلال عدم توزيع الأرباح بل تعمل على استخدامها لأغراض الاستثمار وإنتاج سلع رأسمالية أخرى.

المصدر الثالث: مصادر حكومية

يتم ذلك من خلال النقود المحصلة بواسطة القطاع الحكومي على شكل ضرائب وأرباح للمشاريع السابقة حيث تستخدم هذه المصادر في إنتاج سلع رأسمالية جديدة.

ويمكن التعبير عن ما تم ذكره بالعلاقة التالية:

ي = س + ح

الدخل = الاستهلاك + الإدخار

ولكن حجم الدخل الذي يحصل عليه الفرد يعتبر لقاء مساهمته في العملية الإنتاجية، بمعنى أنه في سبيل الحصول على إنتاج العناصر الإنتاجية فإنه يجب الإنفاق على هذه العناصر وهو ما يشكل دخل بالنسبة لمالكي هذه العناصر.

بمعنى:

الدخل الكلي = الإنفاق الكلي

وهكذا.

الدخل الكلي = الإنفاق الاستهلاكي + الادخار

أما:

الإنفاق الكلي = الإنفاق الاستهلاكي + الإنفاق الاستثماري

إذا:

الاستهلاك + الادخار = الاستهلاك + الاستثمار

أي أن:

الادخار = الاستثمار

مضاعف الاستثمار Investment Multiplier

من المعروف الآن أن الدخل يتكون من شقين رئيسين ألا وهما الاستهلاك والادخار وبناءاً عليه فإن:

الميل الحدي للاستهلاك + الميل الحدي للادخار = الدخل

م.ح. س + م . ح.خ = 1 .... (1)

وأن قيمة م. ح. خ= 1- م. ح.س فإنه

$$\frac{\text{مقدار التغير في الادخار}}{\text{مقدار التغير في الدخل}} = 1 - \text{م ح س}$$

$$\frac{\Delta \text{خ}}{\Delta \text{ي}} = 1 - \text{م. ح. س} \quad .... (2)$$

بضرب طرفي المعادلة في Δ ي فإنه ينتج

Δخ = Δ ي (1- م ح س) .... (3)

وبما أن الإدخار يساوي الاستثمار في حالة توازن الدخل، أي أن

خ = ث

فإنه بناءاً على ما ذكر فإن أي زيادة في الاستثمار بمقدار معين تؤدي إلى زيادة مساوية في الادخار، وهكذا فإنه عند الوضع التوازني الجديد يكون:

Δ ث = Δ خ

وإذا قمنا بالتعويض بالمعادلة (3) ينتج أن:

Δ ث= Δ ي (1- م. ح. س)

وبتقسيم طرفي المعادلة على (1- م ح س) نجد أن:

$$\Delta \text{ي} = \Delta \text{ث} \cdot \frac{1}{1 - \text{م ح س}} \quad .... (4)$$

أو Δ ي = Δ ث. $\frac{1}{\text{م.ح.خ}}$

إذاً المعادلة رقم (4) هي معادلة الاستثمار و $\frac{1}{1-\text{م ح س}}$ يطلق عليه اسم المضاعف فإذا قمنا بتقسيم طرفي المعادلة على Δ ث نحصل على قيمة المضاعف.

$$\frac{\Delta \text{ي}}{\Delta \text{ث}} = \frac{1}{1-\text{م ح س}} \quad \text{...} \quad (5)$$

إذاً المضاعف يظهر لنا أثر الزيادة في كل من الدخل والاستثمار وهو عبارة عن رقم يبين عدد المرات التي يتضاعف فيها الدخل القومي نتيجة لزيادة الاستثمار بقدر ما بمعنى أن التغيير في الاستثمار سيؤدي إلى حدوث تغير أكبر في الدخل، مما يؤدي إلى زيادة الاستهلاك وبالتالي تشجع المنتجين على زيادة إنتاجهم، وحجم المضاعف يتوقف على حجم الميل الحدي الاستهلاكي فكلما كان كبيراً كلما كان الميل الحدي للإدخار صغيراً كلما كان مقدار المضاعف كبيراً وبالتالي كلما زادت التغيرات في الدخل نتيجة التغير في الاستثمار.

الوحدة الثامنة

الدخل القومي والناتج القومي

الوحدة الثامنة
الدخل القومي والنتاج القومي

مفهوم الدخل القومي والناتج القومي:

لعل من أهم المفاهيم الاقتصادية المتداولة والشائعة والتي قام على أساسها علم الاقتصاد الكلي ما يعرف بالدخل القومي والناتج القومي وطرق التوصل لحسابهما، وتكمن أهمية هذين المفهومين في كونهما من أهم مؤشرات النمو الاقتصادي الذي يمكننا من قياس مستوى الرفاه الاقتصادي للمجتمع، وقد بدأ البحث في حسابات الدخل القومي بعد الكساد الكبير عام (1929).

ومن هنا يمكن تعريف الدخل القومي على أنه »مجموع الدخل الذي تتحصل عليه عناصر الإنتاج مقابل مساهمتها في العملية الإنتاجية في الاقتصاد خلال فترة زمنية معينة اصطلح على أن تكون سنة«.

أما الناتج القومي الإجمالي فهو عبارة عن »مجموع الناتج للاقتصاد من السلع والخدمات النهائية مقوماً بسعر السوق خلال فترة زمنية معينة اصطلح على أن تكون سنة«.

وبمعنى آخر فإن الناتج القومي والدخل القومي ما هما إلا صورتان لشيء واحد أو وجهان لعملة واحدة منظوراً إليه من زاويتين مختلفتين، من زاوية إنفاقه أو زاوية اكتسابه.

فالناتج الكلي هو قيمة السلع والخدمات النهائية التي تستخدمها القطاعات الاقتصادية، أما الدخل الكلي فهو جملة المدفوعات إلى أصحاب عناصر الإنتاج الذين أنتجوا تلك السلع، ولهذا فلا بد للناتج والدخل أن يتساويا، وأي تغير في أحدهما يترتب عليه حتماً تغير الآخر. إذن عندما نقول الدخل القومي فإنه ينظر إليه من ناحية اكتسابه أي مجموع ما حصلت عليه عناصر الإنتاج من دخل نتيجة مساهمتها في العملية الإنتاجية. وعندما نقول الناتج القومي فيكون منظوراً إليه من ناحية إنفاقه. ولذا يمكن أن نخلص من هذين التعريفين إلى مجموعة من النقاط الهامة التالية:

1- الناتج القومي الإجمالي عبارة عن قيمة نقدية لصعوبة جمع العديد من السلع والخدمات غير المتجانسة.

2- الناتج القومي الإجمالي يركز على استخدام القيمة السوقية للسلع المنتجة وبالتالي تواجهنا صعوبة حساب بعض السلع والخدمات التي أنتجت ولم تمر عبر مرحلة السوق. فعلى سبيل المثال ما تم إنتاجه داخل مزرعة المزارع وما تقوم به ربة المنزل داخل بيتها كل هذا رغم أهميته لم يمر بالسوق وبالتالي لا يوجد له مقابل.

3- يضاف للناتج، الإنتاج المتولد خارج حدود الدولة، ويستحق لمواطنيها، ولا يدخل في حساب الدخل القومي دخول الأفراد الأجانب المقيمين داخل المجتمع.

4- يستبعد من حساب الناتج القومي السلع الوسيطة ويتم احتساب السلع النهائية فقط تجنباً للازدواج في حساب الناتج القومي.

5- يستبعد من حساب الناتج القومي الأنشطة الاقتصادية غير القانونية أو المخالفة لأعراف المجتمع وقيمه رغم أنها انتجت سلعاً وخدمات إلا أنها غير

دار اليازوري العلمية

مشروعة.

قياس الناتج القومي :Measures of National Product

يمكن قياس الناتج القومي بإحدى الطرق التالية:

1- طريقة الإنفاق.

2- طريقة الدخل المكتسب.

3- طريقة القيمة المضافة.

1- طريقة الإنفاق :Expenditure Approach

إن طريقة الإنفاق تعني مجموع إنفاق جميع القطاعات الاقتصادية على السلع والخدمات التي تم إنتاجها في تلك السنة، وبالتالي فإن طريقة الإنفاق تستخدم لقياس الناتج القومي الإجمالي وتشمل:

أ- الإنفاق الاستهلاكي الخاص، وهو إنفاق قطاع العائلات على السلع الاستهلاكية.

ب- الإنفاق الاستثماري، وهو إنفاق قطاع الإنتاج على السلع الإنتاجية.

جـ- الإنفاق العام، وهو ما ينفقه قطاع الخدمات العامة على السلع والخدمات.

د- وأخيراً إنفاق القطاع الخارجي (التجارة الخارجية) ويشمل صافي المعاملات الخارجية أي الصادرات مطروحاً منها الواردات، وبالتالي يمكن كتابة معادلة الناتج القومي الإجمالي حسب هذه الطريقة كما يلي:

الناتج القومي الإجمالي =

الإنفاق الاستهلاكي الخاص + الإنفاق الاستثماري
+ الإنفاق العام + (الصادرات - الواردات)

2- طريقة الدخل المكتسب :Income Approach

وتستخدم هذه الطريقة لحساب الدخل القومي الإجمالي وهي تشمل: مجموع الدخل الذي تتحصل عليه عناصر الإنتاج المساهمة في العملية الإنتاجية خلال السنة، وعناصر الإنتاج هي: العمل، الأرض، رأس المال، التنظيم.

وبناءاً على ما تقدم فإن الناتج القومي بهذه الطريقة هو مجموعة الدخول المكتسبة من عناصر الإنتاج، أي أن:

الإنتاج من السلع والخدمات = الأرض + العمل + رأس المال + التنظيم

أو

الناتج القومي = الريع + الأجور + الفوائد + الربح

3- طريقة القيمة المضافة :Value Added Approach

لقد ذكرنا فيما سبق أن الناتج القومي الإجمالي يعتمد على حساب قيمة السلع النهائية لتجنب الازدواج في الحساب، لأنه إذا تم حساب قيمة السلع الوسيطة بالإضافة إلى السلع في صورتها النهائية فإن الناتج القومي الإجمالي سوف يتضخم وبالتالي فإن طريقة القيمة المضافة تركز على حساب قيمة ما تضيفه الوحدة الإنتاجية إلى الإنتاج الجاري وتعرف القيمة المضافة بأنها »قيمة الإنتاج مطروحاً منها قيمة مستلزمات الإنتاج«، وبالتالي إذا قمنا بجمع القيم المضافة لجميع الوحدات الإنتاجية في المجتمع، فإننا سوف نحصل على تقدير معقول للناتج القومي الإجمالي.

ولكي نعمق فهمنا لهذه الطريقة نسوق المثال الآتي:

إذا افترضنا أن السلعة (أ) تمر بثلاث مراحل للإنتاج وذلك طبقاً للجدول المرفق:

المرحلة	قيمة السلعة المنتجة	القيمة المضافة

مرحلة 1	15	15
مرحلة 2	25	10
مرحلة 3	30	5
	70	30

ففي المرحلة الأولى قيمة الإنتاج (15) ديناراً، وفي المرحلة الثانية قيمة الإنتاج (15) ديناراً، والقيمة المضافة هنا تساوي: 25 + 15 + 10، وهكذا في بقية المراحل، حيث أنه في كل مرحلة من المراحل فإن الفرق بين ما يدفع وما يستلم كتكاليف للإنتاج في مقابل استعمال الموارد لإنتاج السلعة.

ولو قمنا بجمع المراحل الثلاث لهذه السلعة نحصل على 70 دينار، وهذا الرقم لا شك أنه مبالغ فيه وغير مطابق للحقيقة، ذلك لأننا حسبنا فيه السلع الوسيطة، والصحيح هو حساب القيمة المضافة، وذلك بجمع القيم المضافة للسلعة (أ) في كل مرحلة من مراحل الإنتاج، وبالتالي نحصل على قيمة السلعة وهي (30) ديناراً، إذن يمكن القول بأن الناتج القومي الإجمالي طبقاً لهذه الطريقة يكون كالآتي:

الناتج القومي الإجمالي = إجمالي القيمة المضافة = قيمة الناتج القومي

بعض المصطلحات الأخرى ذات العلاقة بحساب الدخل القومي:

إضافة إلى الناتج القومي الإجمالي هناك بعض المصطلحات الأخرى الهامة في حساب الناتج القومي الإجمالي مثل: الناتج القومي الصافي، الدخل القومي، الدخل الشخصي والدخل المتاح، الدخل المحلي الإجمالي وغيرها. وسنحاول إعطاء فكرة موجزة عن كل منها وكيفية حسابها.

1- الناتج القومي الصافي :Net National Product

أشرنا فيما سبق إلى أنه يمكن الوصول إلى الناتج القومي الإجمالي بإضافة إنفاق القطاع العائلي وإنفاق قطاع الأعمال، وإنفاق قطاع الخدمات العامة، وإنفاق القطاع الخارجي، ولكي نحصل على الناتج القومي الصافي نقوم بطرح نسبة استهلاك رأس المال. وهي النسبة التي تعبر عن التقادم أو نسبة استبدال رأس المال. حيث أن الآلات التي أنتجت هذه السنة ولإعطاء صورة صحيحة عن إنتاج رأس المال هذا علينا أن نطرح من هذا الرقم الآلات التي تقادمت نظراً لاستعمالها في العملية الإنتاجية على مدار السنة. وبالتالي نحصل على ما يسمى بالناتج القومي الصافي.

إذن الناتج القومي الصافي = الناتج القومي الإجمالي - استهلاك رأس المال

2- الدخل القومي: National Income

لقد قمنا بحساب الدخل القومي بطريقة الدخل المكتسب وذلك بإضافة الدفعات النقدية لعوامل الإنتاج التي شاركت في العملية الإنتاجية، وهناك طريقة أخرى لحساب الدخل القومي كالآتي:

الدخل القومي = الناتج القومي - (الضرائب غير المباشرة + الدفعات التحويلية لقطاع الأعمال)

3- الدخل الشخصي:

إن المكافآت والعوائد التي تتحقق لعناصر الإنتاج لا تصل بالضرورة إلى الأفراد كدخل شخصي، ذلك أنه من الدخل القومي يجب استقطاع الضرائب على أرباح الشركات المساهمة، وكذا استبعاد أرباح الشركات غير الموزعة واشتراكات الضمان الاجتماعي، ثم إضافة الدفعات التحويلية من قطاع الخدمات العامة إلى الأفراد.

فالـدخل الشخصـي = الـدخل القـومي + الـدفعات التحويليـة مـن قطـاع الخـدمات العامـة للأفـراد - (الضـرائب علـى أربـاح الشركات المساهمة + أربـاح الشركات غير الموزعة + اشتراكات الضمان الاجتماعي)

4- الدخل المتاح:

وهو الدخل الفعلي الذي يتصرف فيه الأفراد إما بالإنفاق (الاستهلاك) أو الإدخار، ويتم التوصل إليه عن طريق:

الدخل المتاح = الدخل الشخصي - الضرائب على الدخل

5- الدخل القومي الحقيقي Real National Income:

إن الـدخل القـومي الإجمـالي يقـوم عـادة بالأسـعار الجاريـة، أي لا يأخـذ بالاعتبـار الارتفـاع فـي الأسـعار (التضـخم)، ولـذا يطلـق عليـه الـدخل القـومي النقـدي، وبالتـالي فهـو لا يعطـي صـورة صـحيحة عـن النشـاط الاقتصـادي، ولإعطاء صورة حقيقية يجب أن نحصل على الدخل القومي الحقيقي. ويتم ذلك من خلال:

الدخل القومي الحقيقي = الدخل القومي النقدي / الرقم القياسي للمستوى العام للأسعار × 100

عيوب تقدير حسابات الدخل القومي:

حيث تتلخص أهم العيوب فيما يلي:

1- مشاكل الإحصاءات، حيث من الصعوبة بمكان جمع إحصاءات عن كل نشاط اقتصادي في الدولة.

2- عدم حساب السلع التي لا تمر عبر السوق، بمعنى أن كثيراً من المنتجات لا

يتم حسابها ضمن الناتج القومي الإجمالي لأن أصحاب هذه المنتجات يقومون باستهلاكها، كالأشخاص الذين يزرعون حدائق ملحقة بمنازلهم.

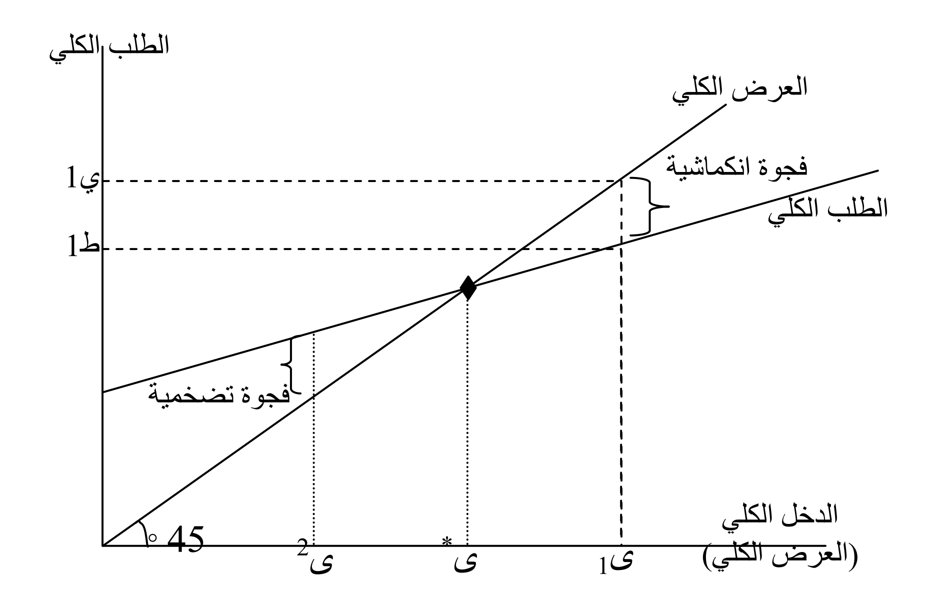
3- الازدواج في حساب قيمة السلع الوسيطة وخاصة عند اعتماد طريقة القيمة المضافة ـ كما أسلفنا وبالتالي تتسم حسابات الدخل القومي أحياناً بعدم الدقة نظراً لتكرار الذي يحدث في احتساب بعض السلع.

تحديد المستوى التوازني للدخل القومي

National Income Equilibrium:

يرى الاقتصادي الإنجليزي (جون ماينرد كينز) صاحب نظرية التوازن العام للاقتصاد، أن الاقتصاد يمكن أن يكون في حالة التوازن عند أي مستوى معين من الاستخدام (التوظيف) أما التوظف الكامل ما هو الإحالة استثنائية وخاصة، وقد عارض في رأيه هذا المفكر الاقتصادي الفرنسي (ساي) أحد رواد المدرسة الكلاسيكية، والذي يرى أن التوازن يتحقق فقط عند مستوى التوظف الكامل.

إذاً يمكن القول وبناءاً على رأي المدرسة الحديثة للدخل والتوظف، أن الدخل التوازني يتحقق عندما يتساوى الطلب الكلي مع العرض الكلي، والطلب الكلي ما هو إلا مجموع الإنفاق الاستهلاكي للعائلات والإنفاق من الاستثماري للمنتجين، أي أننا نفترض جدلاً أن الدخل القومي يتحدد بمتغيرين اثنين هما: الاستهلاك والاستثمار وذلك من أجل التبسيط فقط ولن يؤثر ذلك على دقة وصحة التحليل، والعرض الكلي يشمل الإنتاج الكلي من السلع والخدمات خلال فترة زمنية محددة، وبالتالي فإنه عند حالة التوازن فإن الطلب الكلي يتساوى مع قيمة الإنتاج الكلي. ويمكن توضيح التوازن بيانياً كما في الشكل (106).



الشكل (   )

إذا افترضنا أن قطاع الأعمال (المنتجين) أنتج ما مقداره (ي$_1$) من السلع والخدمات متوقعاً أن هذا القدر سيتم بيعه إلى قطاع المستهلكين، ولكن ما حصل أن الطلب الكلي كان أقل من العرض الكلي كما هو واضح حيث كان الطلب فقط (ط$_1$) وهو أقل من (ي$_1$) وهذا سيؤدي بالطبع إلى ظهور ما يسمى (بالفجوة الانكماشية) أي أن كمية من السلع والخدمات مقدارها (ي$_1$ - ط$_1$) ستبقى فائضة، حيث سيؤدي ذلك بقطاع الأعمال إلى تخفيض الإنتاج إلى القدر الذي يتعادل أو يتساوى فيه العرض الكلي مع الطلب الكلي عند مستوى الدخل (ي*).

أما إذا كان مستوى الإنتاج أقل من الطلب الكلي كما هو عند النقطة (ي^5) فإن ذلك سيؤدي إلى نقص في الإنتاج والذي سيؤدي إلى ظهور ما يسمى (بالفجوة التضخمية) أي أن هناك نقوداً كثيرة تطارد سلعاً قليلة، وبالتالي هذا

يشكل حافزاً للمنتجين لزيادة إنتاجهم نظراً لارتفاع الأسعار إلى أن يحصل التوازن بين العرض الكلي والطلب الكلي من جديد عند النقطة ي*.

ومن هنا يمكن الاستنتاج بأن النقطة (ي) تمثل حالة التوازن لأنه عندها يتعادل أو يتساوى الطلب الكلي والعرض الكلي حيث تتحدد هذه النقطة بتقاطع المنحنيات.

أما رياضياً فيمكن توضيح كيفية تحديد الدخل التوازني باستخدام ما يسمى نموذج الدخل القومي وهو:

ي = ك + ث ....(1)

ك = أ + ب ي ....(2)

ث = 50 ....(3)

حيث نفترض أن ك = 100 + 0.5 ي

إذن يتكون هذا النموذج من متغيرات داخلية وهي الدخل (ي) والاستهلاك (ك) ومتغير خارجي وهو الاستثمار (ث)، والمتغير الداخلي هو الذي تتحدد قيمته من داخل النموذج، أما المتغير الخارجي فيتم تحديد قيمته مسبقاً من خارج النموذج، وبالتالي فإن قيمة المتغير الخارجي ستؤثر في قيمة المتغير الداخلي والعكس ليس صحيحاً، المعادلة الأولى في النموذج السابق توضح متطابقة الدخل القومي والتي تعني أن العرض الكلي = الطلب الكلي والمعادلة الثانية توضح معادلة افتراضية لدالة الاستهلاك حيث أن الاستهلاك المستقل عن الدخل = 100، والميل الحدي للاستهلاك (م.ح.س) = 0.5. أما المعادلة الثالثة فتوضح أن قيمة الاستثمار محددة أصلاً خارج النموذج وتساوي 50، وهي قيمة افتراضية أيضاً.

إذا قمنا بتعويض المعادلة الثانية والثالثة في الأولى: ينتج:

ي = 100 + 0.5 ي + 50

إذا تم تحويل 0.5 من الطرف الأيسر إلى الأيمن ينتج:

ي - 0.5 ي = 150

ي (1 - 0.5) = 150

ي (0.5) = 150

ي* $\frac{150}{5} = 300$

ولإيجاد مقدار الاستهلاك التوازني نقوم بتعويض الدخل التوازني بمعادلة الإنفاق الاستهلاكي كما يلي:

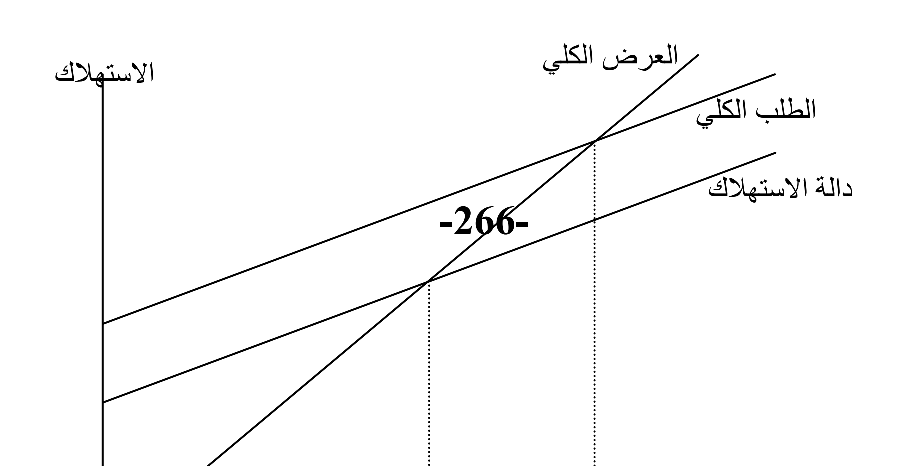
ك* = 100 + 0.5 (300) = 250

∴ عند التوازن ← ي* = ك* + ث*

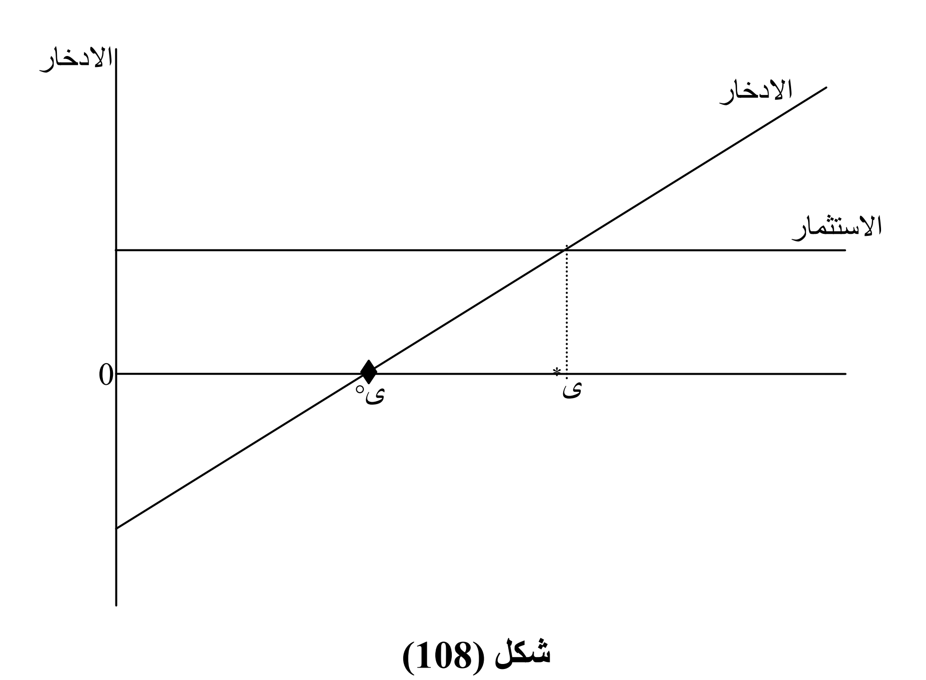
وبالتعويض:

300 = 250 + 50

كما يمكن إيجاد التوازن عندما يتساوى الإدخار مع الاستثمار، ونفرض أن الاستثمار هنا هو نفسه في الصيغة السابقة = 50 وعليه فإن الشكل (107) والشكل (108) يوضح التوازن بيانياً باستخدام الادخار والاستثمار.



شكل (107)



شكل (108)

حيث يتضح من الشكل رقم (107) والشكل (108) أنه عند تساوي الطلب الكلي مع العرض الكلي فإن ذلك يعني بالضرورة أن يتساوى الإدخار مع الاستثمار، ويتحدد ذلك عن مستوى الدخل التوازني (ي*).

وبالرجوع إلى النموذج السابق ولإثبات ذلك رياضياً فإن:

ي = ك + ث

ك = 100 + 0.5 ي

ث = 50

وبما أن الدخل = الاستهلاك + الإدخار

فإن: الإدخار (خ) = الدخل - الاستهلاك

خ = ي - (100 - 0.5ي)

خ = -100 + 0.5 ي

∴ عند التوازن ← ث = خ

50 = - 100 + 0.5 ي

150 = 0.5 ي

∴ ي= $\frac{150}{0.5}$ = 300

الوحدة التاسعة

الأجور والبطالة والتضخم

الوحدة التاسعة
الأجور والبطالة والتضخم

الأجور: Wages

مفهوم الأجر:

الأجر هو »ما يتلقاه العامل أو يحصل عليه لقاء خدمة ما«. وقد تأخذ هذه الخدمة أو العمل شكل جهد ذهني أو عضلي، كما يتخذ الأجر شكل الأجر النقدي أي السيولة النقدية السائدة، أو الأجر العيني والذي يتمثل بجزء من السلع والخدمات أو المحصول الذي ينتجه العامل. والأجر أيضاً قد يكون نقدياً أو حقيقياً. بمعنى أنه قد يكون مقدراً بوحدات النقود وبالأسعار الجارية، وقد يكون مقدراً بالقدرة الشرائية لوحدة النقود ويعتمد الأجر الحقيقي على مقدار الأجر النقدي، فيزيد بزيادته وينخفض بانخفاضه.

نظريات الأجور :Wages Theories

لقد حظيت دراسة تحديد الأجور بالاهتمام لدى المفكرين الاقتصاديين منذ القرن الثامن عشر، حيث ظهرت عدة نظريات في هذا الإطار، والتي من أهمها:

1- نظرية حد الكفاف.

2- نظرية رصيد الأجور.

3- نظرية البقية الباقية.

4- نظرية الإنتاجية.

5- نظرية العرض والطلب.

وفيما يلي نستعرض أهم الجوانب في كل نظرية:

1- نظرية حد الكفاف:

تعد هذه النظرية من أقدم النظريات، حيث تمثل خلاصة أفكار المدرسة الفيزوقراطية (الطبيعية) وزعيمها (كينلي)، وكذلك المدرسة الكلاسيكية التقليدية التي تبناها آدم سميث وديفيد ريكاردو، وجون ستيوارت مل، حيث أساس هذه النظرية ينص على اعتبار أن العمل سلعة تباع وتشترى في السوق بحيث يحدد سعره بحسب كمية الضروريات اللازمة للحفاظ على حياة العامل وأسرته عند (حد الكفاف). ولذا تمت المناداة بضرورة المحافظة على مستوى الثمن الطبيعي الذي يمثل أجر الكفاف لكي يبقى عرض العمل ثابتاً نسبياً.

والسبب في ذلك يعود إلى أنه في حالة ارتفاع الثمن في السوق عن الثمن الطبيعي، فإن هذا سيؤدي إلى ارتفاع المستوى المعيشي للعمال مما يدفعهم إلى زيادة حجم الأسرة عن طريق الإنجاب أو يدفعهم إلى الزواج مما يؤدي حتماً إلى زيادة عدد السكان والتي تؤدي بالضرورة إلى ارتفاع عرض العمل الذي يؤدي إلى انخفاض الأجور حتى تصل إلى الثمن الطبيعي.

وبالمقابل فإن انخفاض الأجر عن حد الكفاف سيؤدي إلى زيادة نسبة الوفيات فيقل عدد السكان وبالتالي ينخفض عرض العمل مما يدفع الأجور للارتفاع إلى حد الكفاف.

واجهت هذه النظرية عدة انتقادات وأثبت التطور التاريخي عدم صحتها، حيث أهملت التطور التقني والعلمي الذي ساهم في زيادة إنتاجية العامل وبالتالي زيادة الأجر عن الثمن الطبيعي. كما ركزت على جانب العرض وأهملت جانب الطلب عن العمل في تحديد أجر العامل. إضافة إلى أن مفهوم حد الكفاف ذاته،

غير دقيق، لأنه غير ثابت ويختلف من مجتمع لآخر حيث أنه يتطور حسب تطور المجتمعات وارتفاع مستوى المعيشة لكل منها.

2- نظرية رصيد الأجور:

وتنص هذه النظرية على أن الأجور تتحدد في فترة زمنية معينة بناءاً على القوة النسبية لكل من قوة العمل (عرض العمل)، ورأس المال المتاح (طلب المنتجين على العمال)، كما تفترض هذه النظرية أن الرصيد المخصص للأجور ثابت وأن أي محاولة من قبل العمال لزيادة الأجور لن تنجح لأنه ثابت خلال فترة زمنية معينة، إلا أنه يمكن زيادة مكاسب فئة من العمال على حساب فئة أخرى.

ثبت خطأ هذه النظرية للأسباب التالية:

أ- لم تربط بين مستوى أجر العامل وكفاءته الإنتاجية.

ب- اعتبرت أن السلع المتاحة للاستهلاك رصيد ثابت لا يتغير، وهذا غير واقعي.

حـ- أهملت تفاعل قوى العرض والطلب في تحديد الأجر.

3- نظرية البقية الباقية:

صاحب هذه النظرية هو الأمريكي (ورلكر) الذي اعتبر أن أجور العمال هي في الواقع ما يزيد ويتبقى بعد دفع عوائد عناصر الإنتاج من فائدة وريع وربح، ذلك أن هذه العوائد تتحدد بقوانين ثابتة (العرض والطلب) أما الأجر فلا يوجد قانون ثابت يحكم تحديده، وما يؤخذ على هذه النظرية أنها أهملت تأثير كل من العرض والطلب في تحديد الأجور، رغم أنها أقرته لعناصر الإنتاج الأخرى.

4- نظرية الإنتاجية الحدية:

يقول أصحاب هذه النظرية أن أجر العامل يساوي مقدار الإضافة إلى الإيراد الكلي الذي تحصل عليه المنشأة نتيجة لتوظيف آخر وحدة من العمال، بمعنى أن الإنتاجية الحدية للعامل تساوي أجر ذلك العامل.

إلا أنه تؤخذ على هذه النظرية أن فروضها قائمة على أساس وجود سوق منافسة كاملة والتي هي غير قائمة في الواقع، كما تفترض أن أجر العامل يتحدد بالإنتاجية الحدية له، وغالباً ما تتأثر الإنتاجية الحدية للعامل بنوع رأس المال المستخدم وكفاءة الإدارة، وهي عوامل خارجة عن إرادة العامل.

5- نظرية العرض والطلب:

يتحدد أجر العامل بحسب هذه النظرية من خلال تفاعل قوى العرض والطلب على العمال، ففي أوقات الرواج الاقتصادي تجد مطالب اتحادات العمال برفع الأجور آذاناً صاغية من قبل أرباب العمل، لأن عدم تلبية هذه المطالب سيلحق بهم الخسائر، أما عندما تكون الظروف الاقتصادية في حالة انكماش أو كساد والطلب على العمال منخفضاً، فإن العمال يقبلون بالوضع السائد بل قد يقبلوا بتخفيض الأجور عوضاً عن فصلهم أو الاستغناء عن خدماتهم.

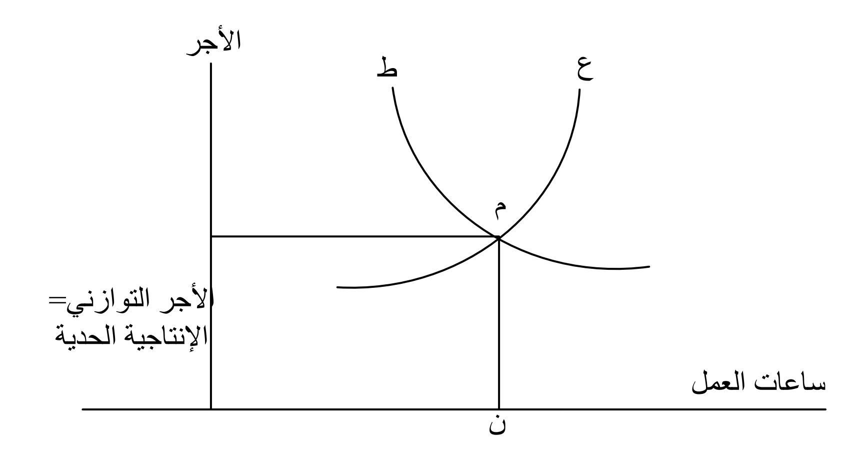
الأجور في ظل المنافسة الكاملة

Wages Under Perfect Competition Situation:

في ظل المنافسة الكاملة، يتم تحديد الأجر بتفاعل قوى العرض والطلب على العمال، حيث يشترط وجود عدد كبير من المنتجين وتجانس خدمات وحدات العمل في المهارة والكفاءة الإنتاجية، إضافة إلى حرية انتقال العمل، هذا

ما يتعلق بجانب المنتجين وهم طالبي العمل، أما ما يخص جانب العمال فيشترط وجود عدد كبير من العمال دون وجود نقابات عمالية تؤثر على الأجور، وتجانس وحدات الإنتاج (المنشآت الإنتاجية) من وجهة نظر العمال، إضافة إلى حرية انتقال العمال.

أما تحديد الأجر التوازني في ظل المنافسة الكاملة، فيتم عن طريق تفاعل قوى العرض وقوى الطلب على العمل كما في الشكل (109)، حيث تقاس ساعات العمل على المحور الأفقي والأجور على المحور الرأسي ويمثل المنحنى (ط) الطلب على العمال والمنحنى (ع) العرض من العمال. والأجر التوازني يتم تحديده عند تقاطع العرض مع الطلب عند النقطة (م) والذي يوازي الإنتاجية الحدية للعامل خلال (ن) من ساعات العمل.



الشكل (109)

البطالة :Unemployment

مفهوم البطالة:

للبطالة مفاهيم متعددة لا مجال هنا لحصرها، إلا أنها بمجملها تتفق في المعنى حيث تعني بالمفهوم الاقتصادي وجود موارد اقتصادية متاحة عاطلة وغير موظفة، أي عدم التشغيل الكامل لتلك الموارد الإنتاجية، وبمفهوم سوق العمل معناها ينحصر بعنصر العمل ويقصد بها العاطلين عن العمل، حيث تشكل ظاهرة غير صحية في المجتمع نظراً لانعكاساتها السلبية من النواحي الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

وتحدث البطالة لأسباب متعددة، لعل من أهمها ما يلي:

أ- انخفاض معدلات الاستثمار كنتيجة للندرة النسبية في رأس المال، وبالتالي عدم وجود فرص عمل جديدة.

ب- سوء التخطيط التعليمي، وعدم تنظيم سوق العمل وربطه بالمؤسسات التعليمية.

جـ- عدم الاستقرار السياسي وانعدام الثقة التي تؤدي إلى انخفاض معدلات الاستثمار.

د- زيادة عرض العمل نتيجة للهجرة من الريف إلى المدينة.

هـ- التغيرات التي تحدث في التقنية الإنتاجية نتيجة للتقدم العلمي والذي يؤدي إلى الاستغناء عن العامل وإحلال الآلة مكانه.

أنواع البطالة :Types of Unemployment

للبطالة أنواع مختلفة ومتنوعة تختلف باختلاف المجتمع السائد، نذكر منها ما يلي:

1- البطالة الموسمية :Seasonal Unemployment

وهي البطالة التي تحدث في مواسم معينة كالموسم الزراعي، حيث يضطر المزارع للتوقف عن العمل في الصيف مثلاً والعمل في موسم الزراعة نظراً لاعتماده على المناخ والطقس.

2- البطالة المقنعة :Disguised Unemployment

وهي أخطر أنواع البطالة نظراً لعدم ظهورها في إحصاءات البطالة وهي وجود عدة أشخاص يعملون في مكان واحد يحتاج ربما إلى عامل واحد أو اثنين، بحيث لو تم تقليص عدد منهم فإنه لن يؤثر على المستوى الإنتاجي، وعادة ما ينتشر هذا النوع في الدوائر والمؤسسات الحكومية.

3- البطالة الاختيارية :Voluntary Unemployment

وتحدث هذه البطالة عند توفر العمل الملائم للشخص ولكنه لا يرغب فيه من تلقاء نفسه، وغالباً ما يكون من أصحاب الدخول المرتفعة ولا يحتاج لمثل هذا العمل.

4- البطالة الاحتكاكية :Frictional Unemployment

تظهر هذه البطالة عندما يقوم الفرد بتغيير وظيفته والانتقال من عمل إلى آخر، فيضطر إلى التوقف المؤقت عن العمل للبحث عن عمل آخر، ويظهر هذا النوع حتى في الدول المتقدمة جداً.

5- البطالة البنيانية :Structural Unemployment

وهي التي تنتج عن زيادة حجم القوى العاملة غير المؤهلة لبعض المهن التي تتطلب كفاءة فنية معينة تتلائم مع الطرق الحديثة في الإنتاج.

6- البطالة الدورية :Cyclical Unemployment

وهي البطالة التي تحدث بالتزامن مع الأزمات الاقتصادية الناتجة عن الدورات الاقتصادية من ركود وانتعاش حيث يزيد الطلب على العمال في حالات الانتعاش، ويقل في حالات الركود مما يؤدي إلى زيادة عدد العاطلين عن العمل.

7- البطالة الإجبارية :Compelsary Unemployment

وهي عدم وجود طلب على الطبقة العاملة رغم استعدادها للعمل بالأجر السائد.

هذه أهم أنواع البطالة السائدة وهناك أنواع أخرى من البطالة قد تصيب بعض المجتمعات ولا تقع في بعضها كالبطالة التي تحدث نتيجة للتفرقة العنصرية فهي تصيب فئة السود مثلاً، والبطالة التقاعدية نتيجة لبلوغ سن معين، كما تنشأ البطالة بسبب الجنس حيث نجد في بعض الأماكن أن البطالة بين النساء أكثر منها بين الرجال. وهناك ما يسمى بشبه البطالة، وتظهر عند الأشخاص الذين يعملون أعمالاً ذات دوام جزئي ويرغبون بمزيد من ساعات العمل أو بعمل كامل ولكن لا يتوفر لهم ذلك.

كيفية الحد من البطالة :How to Control Unemployment

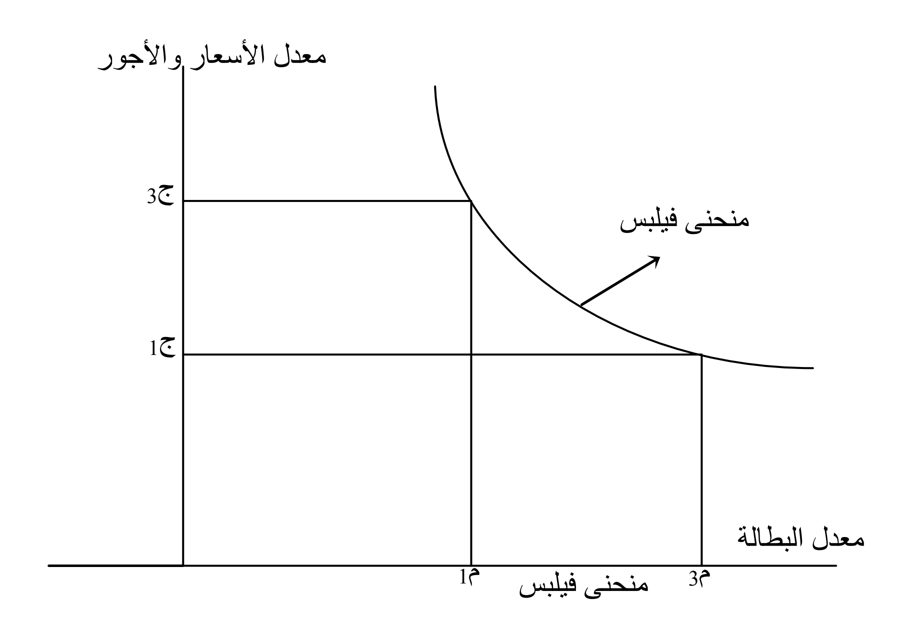
ذكرنا فيما سبق أن أسباب البطالة تختلف من مجتمع لآخر، ومن وقت لآخر في نفس المجتمع، ولذا فإن السياسات المتبعة في علاج البطالة قد تصلح في مجتمع ولا تصلح في آخر.

إلا أنه عادة ما تؤخذ العوامل التالية من أجل الحد من البطالة:

1- توفير رأس المال اللازم لقيام المشاريع، وتدعيم الاستثمارات وزيادة حجمها، والذي يعني بالضرورة زيادة الطلب على العمال مما يعني تقليص البطالة.
2- توفير الأيدي العاملة الفنية والمدربة من خلال بعض السياسات التعليمية والتدريبية والتنظيمية.
3- تقديم الإعانات للعاطلين عن العمل وبالتالي الحد من آثار البطالة.
4- وضع ورسم الخطط العلاجية والوقائية التي تحد من مشكلة البطالة.
5- إعادة صياغة قانون العمل بما يتلائم مع الضرورات والمستجدات كالحد من العمالة الوافدة ورفع الأجور، وتنظيم سن التقاعد، وخفض ساعات العمل.. الخ.

البطالة ومستويات الأجور :Wages and Unemployment

مما لا شك فيه أن هناك علاقة وطيدة بين البطالة ومستويات الأجور أو العمالة ومستويات الأجور بمعنى أن قرار العامل بالعمل أو عدمه مرتبط بمستوى الأجر المدفوع له، فكلما كان الأجر مرتفعاً كلما كان الحافز للعمل أكبر، وكلما انخفض مستوى الأجر فإن الرغبة لدى العامل في العمل تقل وبالتالي يؤدي ذلك إلى ارتفاع معدلات البطالة (علاقة عكسية)، وقد قام الاقتصادي الإنجليزي (فيلبس) بوضع دراسة لهذه العلاقة بين معدل البطالة وتغيرات الأجور طبقها على بريطانيا في الفترة من 1861 - 1957، ومثل هذه العلاقة بمنحنى أطلق عليه (منحنى فيلبس، Philips curve والشكل (110) يوضح طبيعة هذه العلاقة بحيث نلاحظ أنه كلما ارتفع معدل الأسعار والأجور يقل معدل البطالة.



معدل الأسعار والأجور
ج3
ج1
منحنى فيلبس
معدل البطالة
م1
منحنى فيلبس
م3

شكل (110)

التضخم :Inflation

مفهوم التضخم:

التضخم هو الارتفاع المستمر في المستوى العام للأسعار، ولا يقصد به ارتفاع سعر سلعة معينة وإنما أسعار السلع عموماً، بحيث كلما ارتفع المستوى العام لأسعار السلع والخدمات فإن القيمة التي يشتريها الدينار من هذه السلع تقل، وبالتالي فإن التضخم يؤدي إلى تناقص القوة الشرائية للنقود.

أنواع التضخم :Types of Inflation

يمكن تصنيف أنواع عدة من التضخم طبقاً للسبب:

1- التضخم بسبب جذب الطلب :Demand pull inflation

حسب هذه النظرية يعتقد الاقتصاديون وعلى رأسهم كينز أنه عندما يكون الاقتصاد في حالة توظف كامل فإن الإنتاج لا يمكن زيادته في المدى القصير بسبب عدم توافر الموارد التي يمكن استخدامها في زيادة الإنتاج (لأنها موظفة بالكامل)، وبالتالي فإنه عندما يزداد الطلب الكلي على السلع فإنه لا توجد موارد كافية تساهم في الإنتاج فتبدأ الأسعار بالارتفاع، وباختصار فإن التضخم بسبب جذب الطلب يقع عندما يكون الطلب الكلي للاقتصاد يفوق العرض الكلي أي أن هناك نقوداً كثيرة تطارد سلعاً قليلة.

2- التضخم بسبب ضغط التكاليف :Cost- push inflation

ويقع هذا النوع من التضخم عندما يقوم أصحاب الموارد الإنتاجية بزيادة أسعار هذه الموارد أكثر من الزيادة في الكفاءة الإنتاجية نفسها، فعندما ترتفع

تكاليف الموارد بأسرع من الزيادة في الإنتاج نفسه فإن تكاليف المنشآت تزيد، وهذه الزيادة في التكاليف تحول إلى المستهلك لأن المنشأة تريد المحافظة على أرباحها فتقوم برفع أسعار منتجاتها، فإذا قامت - على سبيل المثال- نقابات العمال في أوروبا بالمطالبة بزيادة الأجور وزادت الأجور، في حين أن الإنتاجية لم تزداد فإن النتيجة طبقاً لهذا النوع هي ارتفاع في التكاليف وبالتالي ارتفاع في الأسعار.

3- التضخم بسبب فعل الأرباح :Profitable Reason

عندما تكون هناك منشآت احتكارية تتحكم في عرض السلع فإنه يمكن لهذه المنشآت التحكم في الأسعار، حيث أن هذه المنشآت يؤهلها حجمها واحتكارها للسوق أن تحدد الأسعار كما تشاء، فهذه المنشآت قد تعتبر أنه من السهولة زيادة الأرباح عن طريق زيادة الأسعار بدلاً من زيادة الكفاءة الإنتاجية وبالتالي تخفيض تكاليف الإنتاج.

الآثار الاقتصادية للتضخم :Effects of Inflation

تتلخص الآثار الاقتصادية للتضخم فيما يلي:

أ- إعادة توزيع الثروة والدخل الحقيقي:

ذكرنا أن التضخم يؤدي إلى انخفاض القوة الشرائية للنقود ويتم ذلك من خلال:

1- يستفيد المدين من ظاهرة التضخم لأن القيمة الحقيقية للدين الذي سيدفعه سوف تنخفض، وبالمقابل يتضرر الدائن الذي يسترد الدين.

2- يتضرر أصحاب الدخول الثابتة والمرتبات، بسبب انخفاض القيمة الحقيقية لدخولهم وبالتالي التأثير على حجم الإشباع لديهم.

3- يستفيد من التضخم أصحاب الأعمال والمنتجون كنتيجة لارتفاع الأرباح

الناتجة عن ارتفاع الأسعار.

ب- التأثير على مستوى التشغيل والإنتاج:

يكون التضخم عادة مصحوباً بانتعاش الأحوال الاقتصادية وارتفاع مستوى التشغيل والإنتاج نتيجة لارتفاع الأرباح الناتجة عن ارتفاع الأسعار الأمر الذي يدفع المنتجين وأصحاب الأعمال لمضاعفة جهودهم لتحقيق المزيد من الأرباح عن طريق زيادة حجم الإنتاج، الذي يؤدي إلى استخدام عمالة أكبر، تؤدي إلى زيادة الإنتاج.

سياسات معالجة التضخم Policy Instruments to control Inflation:

من أجل معالجة التضخم تستخدم الدولة عادة السياسات الكلية التي تؤثر على الاقتصاد بشكل عام، سواء أكانت المالية أم النقدية، حيث تقوم بمجموعة من الإجراءات التي تساهم في الحد من ظاهرة التضخم والتي تنحصر فيما يلي:

أ- إجراءات السياسة النقدية Monetary policy instruments:

1- عمليات السوق المفتوحة Open market operation:

حيث يقوم البنك المركزي من خلال هذه السياسة التأثير على عرض النقود بحيث يدخل السوق المالي لبيع ما لديه من سندات حكومية، ويتلقى مقابلها نقوداً ورقية يتقلص من خلالها حجم النقود الزائدة في السوق، الأمر الذي يؤدي إلى رفع القوة الشرائية للنقود مرة أخرى بسبب انخفاض عرضها في السوق وبالتالي التخفيف من حدة التضخم.

2- سياسة الاحتياطي الإلزامي Required Reserved Ratio:

يقوم البنك المركزي في العادة بفرض نسبة معينة تلتزم البنوك التجارية بالاحتفاظ بها كاحتياطي مقابل الودائع لديها، ويسمى ذلك بالاحتياطي القانوني

أو الإلزامي، ويلتزم كل بنك بالاحتفاظ بتلك النسبة لدى البنك المركزي دون أن يحصل منها على أية فوائد، ففي أثناء ظاهرة التضخم يقوم البنك المركزي بزيادة نسبة الاحتياطي فتقل عندئذ قدرة البنوك التجارية على خلق النقود عن طريق تقديم القروض وبالتالي يقل حجم النقد في الاقتصاد الأمر الذي يساعد على مكافحة التضخم.

3- سياسة إعادة سعر الخصم :Discount Rate Ratio

ويقصد بسعر الخصم، سعر الفائدة على القروض التي يقدمها البنك المركزي للبنوك التجارية، ففي حالة التضخم يقوم البنك المركزي برفع سعر الخصم ما يعني رفع سعر الفائدة للقروض التي يعطيها للبنوك التجارية مما يؤدي إلى رفع سعر الفائدة على القروض الممنوحة للأفراد، فتقل رغبة الأفراد على الاقتراض فيقل الطلب على النقود مما يؤدي إلى معالجة التضخم في الاقتصاد.

ب- إجراءات السياسة المالية :Fiscal- Policy Instruments

1- الإنفاق العام والضرائب :Government Expenditures and Taxes

حيث تقوم الدولة في حالة التضخم بزيادة الضرائب أو تخفيض الإنفاق العام وقد تستخدم الوسيلتين معاً إذا دعت الحاجة، ولهذه السياسة أثر في تخفيض الطلب الكلي على السلع والخدمات بفعل تأثير الضرائب والإنفاق العام.

2- سياسة التسعير الجبري :Price control

بحيث تقوم الدولة بوضع حد أقصى أو أدنى للأسعار في حالة التضخم من أجل التأثير على الأسعار، كما يمكن استخدام نظام التقنين أو البطاقات التموينية للتأثير على حجم الاستهلاك، وبالتالي الطلب الكلي.

3- سياسة الحد من زيادة الأجور :Wage control

وذلك عن طريق وضع حد أعلى للأجور (سقف)، وحد أدنى للأجور (أرضية) كل ذلك من أجل التأثير على الطلب الكلي ومحاولة الحد من التضخم.

4- سياسة الحد من استيراد السلع الكمالية :Imports control

وذلك بهدف تخفيض الإنفاق الاستهلاكي على السلع الكمالية، حيث تقوم الدولة برفع التعرفة الجمركية على استيراد هذه السلع وأحياناً تقوم بمنع استيراد هذه السلع نهائية.

5- سياسة تشجيع الإدخار الموجه نحو الاستثمار :Effects of saving

تهدف هذه السياسة إلى تقليل حجم الإنفاق الحكومي، ومحاولة توجيه المدخرات نحو الاستثمار مما يؤدي إلى زيادة الناتج القومي أي العرض الكلي مما يساعد في تخفيض الأسعار وإعادة القوة الشرائية للنقود.

وسوف نتعرض لهذه السياسات بشيء من التفصيل عند الحديث عن السياسة المالية والنقدية في الفصل التالي.

الوحدة العاشرة

السياسة النقدية والمالية

الوحدة العاشرة
السياسة النقدية والمالية

أولاً: مفهوم السياسة النقدية :Monetary policy

هي عبارة عن مجموعة الأدوات التي يستعملها الجهاز المصرفي أو السلطات النقدية من أجل التحكم في عرض النقد ومستوى أسعار الفائدة.

ثانياً: وظائف السياسة النقدية :Functions of monetary policy

تهدف السياسة النقدية بشكل عام إلى ما يلي:

1- تحقيق التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج.

2- المحافظة على استقرار الأجور.

3- المحافظة على استقرار النقود وقوتها الشرائية.

4- علاج بعض الأزمات الاقتصادية كالتضخم والكساد.

5- تحقيق النمو الاقتصادي وما يرافقه من زيادة في الدخل الحقيقي.

ثالثاً: النظرية النقدية (النظرية الكمية للنقود) The Quantity theory of money:

ترى هذه النظرية أن النقود وسيط للمبادلة، ولا تطلب لذاتها، بل إن الطلب عليها مشتق من الطلب على السلع والخدمات، وبناءاً عليه فإن القوة

الشرائية للنقود وبالتالي قيمتها تتوقف على الكمية المعروضة منها، فكلما زادت هذه الكمية تقل قيمة النقود (أي أن الأسعار ترتفع كلما زادت كمية النقود).

وقام الاقتصادي الأمريكي (أرفينج فيشر) بإعادة صياغة هذه النظرية ووضع معادلة لتفسير هذه العلاقة تنص على ما يلي:

كمية المبادلات × المستوى العام للأسعار = كمية النقود المتداولة × سرعة التداول

حيث أن سرعة التداول هي متوسط عدد المرات التي انتقلت فيها كل وحدة من وحدات النقد من يد إلى أخرى خلال السنة، فإذا بقيت كمية المبادلات ثابتة وكذا سرعة دوران النقود فإن المستوى العام للأسعار يتأثر تبعاً لزيادة أو نقصان كمية النقود، فكلما زادت كمية النقود يرتفع المستوى العام للأسعار أي أن المستوى العام للأسعار متغير تابع لكمية النقود (المتغير المستقل)، ويمكن التعبير عن المعادلة على النحو التالي:

ن × م = س × ك

حيث أن ن = كمية النقود

م = سرعة دوران النقود

س = متوسط أسعار السلع

ك = الحجم الحقيقي للمبادلات

أي أن مجموعة المبالغ النقدية التي استخدمت في شراء السلع والخدمات التي بيعت أو اشتريت خلال فترة زمنية معينة، يساوي مجموع قيم السلع والخدمات التي بيعت أو اشتريت خلال نفس الفترة.

إلا أن هذه المعادلة تعرضت للانتقادات من قبل الاقتصادي (الفرد مارشال) حيث اعتبر أن معادلة فيشر احتوت على حجم التبادل (ك) والذي يحتوي على جميع المعاملات التي تتم في المواد الأولية والعمل والسلع الوسيطة والنهائية، إضافة إلى الأسهم والسندات وغيرها من الأوراق المالية، لذلك جاء معدل الأسعار العام (س) شاملاً وغير دقيق بحيث جعله معياراً يصعب قياسه برقم قياسي معين.

لذا حاولت معادلة (مارشال) تفادي هذا الخلل عن طريق احتوائها على المعاملات من السلع النهائية فقط (استهلاكية أو إنتاجية)، وأطلق على ذلك الرمز (أ) بدلاً من (ك)، بحيث تصبح المعادلة كما يلي:

ن × م = أ × س

حيث أن: ن = كمية النقود

م = سرعة التداول النقدي

أ= حجم المبادلات الحقيقي للسلع النهائية

س= المستوى العام للأسعار

ومن خلال هذه المعادلة نلاحظ أن قيمة (أ × س) تساوي الدخل القومي النقدي (ي)، وبذلك تكون (م) السرعة التي تتداول فيها النقود في شراء السلع النهائية أو السرعة الدخلية لتداول النقد.

أما النظرية الحديثة في النقود (للاقتصادي الإنجليزي جون ما ينردكينز)، فقد بين أن النظرية الكمية للنقود تكون صحيحة إذا وصل الاقتصاد إلى مرحلة التوظف الكامل، وهو أمر يصعب الوصول إليه حسب رأيه، وبيّن أن الطلب على النقود ليس بالضرورة طلباً مشتقاً من الطلب على السلع والخدمات، فقد

تطلب النقود لأغراض أخرى، كالاحتفاظ بها لغايات المعاملات أو المضاربة وللطوارىء، كما يرى كينز بأن التغير في مستوى الأسعار يعود إلى التغير في الطلب الكلي عندما يكون الاقتصاد أدنى من مستوى التشغيل الكامل، فزيادة الإنفاق تؤدي إلى زيادة التشغيل وزيادة الإنتاج، أي بعبارة أخرى إن مستوى الطلب الكلي هو الذي يحدد مستوى الإنتاج وبالتالي مستوى التشغيل، ومستوى التشغيل هو الذي يحدد العوامل المؤثرة في قيمة النقود طالما أن الاقتصاد لم يصل إلى مستوى التشغيل الكامل، أما إذا وصل إلى مستوى التشغيل الكامل فإن كمية النقود (عرض النقود) تصبح هي المؤثرة على أسعار السلع، أي أن كينز يتفق مع النظرية الكمية فقط عندما يصل الاقتصاد إلى مرحلة التوظيف الكامل.

رابعاً: عرض النقد والعوامل المحددة له Money sypply and its determinants:

يمكن تعريف عرض النقد بأنه، كمية النقود المتداولة في أيدي أفراد المجتمع في لحظة معينة من الزمن. وإذا ما أردنا معرفة عرض النقد في لحظة زمنية ما، نقوم بحساب الآتي:

أ- النقد المصدر من البنك المركزي حتى تلك اللحظة.

ب- نضيف إليه الودائع الجارية (تحت الطلب).

جـ- نطرح منه النقود الموجودة لدى البنوك التجارية أي أن:

عرض النقد = النقد المصدر + الودائع تحت الطلب - النقد لدى البنوك التجارية

دار اليـــازوري العلميـــة

العوامل المحددة لعرض النقد:

يتحدد عرض النقد بناءاً على المعطيات الثلاث التالية:

1- كمية النقد المصدر:

بحيث كلما زاد النقد المصدر كلما زاد عرض النقد، والعوامل التي تؤدي إلى زيادة عرض النقد:

أ- الأرصدة الأجنبية، فكلما زاد احتياطي الدولة من العملات الأجنبية يزيد النقد المصدر لقاء تغيير هذه العملات لأن زيادة هذه العملات يعني زيادة الطلب على العملة المحلية مما يؤدي إلى إصدار نقد جديد لمواجهة هذه الزيادة.

ب- الدين العام الداخلي: تقوم الدولة بالاستدانة أحياناً من البنوك التجارية على شكل أذونات خزينة فيؤدي ذلك إلى تقليص عرض النقد بداية، ثم إلى زيادة عرض النقد لأن الدولة تقوم بإنفاق هذا الدين على مشاريعها التنموية، كما أن مساهمات الأفراد في الدين العام تكون من مدخراتهم أو أرصدتهم البنكية وهذا من شأنه أن يساهم في زيادة عرض النقد، إذن الفوائد التي ستقوم الدولة بدفعها على الدين العام وأذونات الخزينة ستؤدي إلى زيادة إصدار النقد.

2- القروض البنكية المقدمة للأفراد والقطاع الخاص:

حيث تساهم هذه القروض في زيادة عرض النقد لأنها تقلل من النقد لدى البنوك التجارية وتزيد النقد بأيدي الأفراد وكلما قل الائتمان يقل عرض النقد.

3- ودائع الأفراد لدى البنوك:

كلما زادت هذه الودائع كلما قل النقد في أيدي الأفراد (علاقة عكسية).

خامساً: السياسة النقدية ودورها في الاقتصاد The role of monetary policy:

يمكن إجمال دور السياسة النقدية في الاقتصاد بما يلي:

1- العمل على تحقيق الاستقرار الاقتصادي من خلال المحافظة على قيمة النقود والقوة الشرائية للنقد عن طريق التحكم في عرض النقد والطلب على النقود.

2- علاج الأزمات الاقتصادية التي تصيب الاقتصاد القومي كالتضخم والانكماش.

3- القيام بعملية التنمية الاقتصادية في الدول النامية، والمساهمة في تحقيق التقدم.

4- المساهمة في تقليص الفجوة في الميزان التجاري.

سادساً: السياسة المالية Fiscal policy:

مفهوم السياسة المالية:

وتعني استخدام الإيرادات والنفقات والدين العام من أجل تحقيق مستوى مرتفع من الدخل الكلي ولمنع حدوث التضخم الاقتصادي، أي استخدام بعض السياسات الحكومية من أجل تحقيق الأهداف الاقتصادية المتوخاة، وبنظرة سريعة لهذا المفهوم نلاحظ أن السياسة المالية تهتم بدراسة الأوجه والمسائل المالية المتعلقة بالأنشطة الحكومية من نفقات وإيرادات وميزانية دولة وقيامها بالاقتراض العام، كل ذلك من أجل التأثير على الوضع الاقتصادي من خلال استخدام هذه الأدوات، ولعل هذا هو المفهوم الأكثر التصاقاً بالواقع منذ أن جاء كينز بأفكاره المتعلقة بماهية دور الدولة في

تحريك عجلة الاقتصاد وآليات حل المشاكل الاقتصادية من خلال السياسة المالية وأدواتها المختلفة.

سابعاً: وظائف السياسة المالية Functions of Fiscal policy:

تختلف وظائف وأهداف السياسة المالية من دولة لأخرى بحسب درجة التقدم الاقتصادي فيها، كما قد تختلف من وقت لآخر في الدولة ذاتها تبعاً لاختلاف الظروف الاقتصادية، ولذا يمكن تلخيص أهم أهداف السياسة المالية بما يلي:

1- تحقيق الكفاءة الإنتاجية، عن طريق استخدام الموارد المتاحة الاستغلال الأمثل.

2- تحقيق العمالة الكاملة، حيث تلعب السياسة المالية دوراً فعالاً في تحديد مستوى العمالة، وبالتالي مستوى الأجور والأسعار لتحقيق الاستقرار الاقتصادي.

3- تحقيق التقدم الاقتصادي، ويقاس ذلك من خلال متوسط نصيب الفرد من السلع والخدمات والذي يعتبر مؤشراً لمدى التقدم الاقتصادي في الدولة والذي يعكس في النهاية مستوى الرفاه الاقتصادي للأفراد.

4- تحقيق العدالة في توزيع الدخل، ومحاولة تقليل الفجوات الكبيرة بين مستويات الدخول المختلفة.

ثامناً: أدوات السياسة المالية Fiscal policy Instruments

هناك نوعان من أدوات السياسة المالية هما:

أ- الأدوات التلقائية حيث تقوم بتحقيق أهداف السياسة المالية بطريقة ذاتية دون تدخل مباشر من الحكومة.

ب- الأدوات المقصودة، وهي التي تحتاج إلى التدخل من قبل واضعي أو

راسمي السياسات الاقتصادية.

ويشمل النوع الأول من الأدوات التلقائية للسياسة المالية ما يلي:

1- الضرائب التصاعدية وهي التي تزيد مع زيادة الدخل وتنخفض بانخفاضه.

2- المدفوعات التحويلية من الحكومة إلى القطاع العائلي في شكل إعانات ومساعدات.

3- سياسات الدعم وتشمل دعم قطاع المزارعين خاصة.

أما الأدوات المقصودة للسياسة المالية والتي تتطلب دخول الحكومة في نشاطات معينة من أجل تحقيق بعض الأهداف الاقتصادية وتتمثل فيما يلي:

1- الإنفاق العام والضرائب:

حيث يعتبر الإنفاق العام والضرائب سياستان متلازمتان بحيث أنه في حال وجود تضخم تزيد الحكومة معدلات الضرائب أو تخفض معدلات الإنفاق أو كلاهما معاً، والعكس تماماً في حالة الكساد، تزيد الدولة من الإنفاق الحكومي أو تخفض معدلات الضرائب أو كلاهما معاً.

2- الموازنة العامة:

ويقصد بها موازنة الدولة بين إيراداتها ونفقاتها بهدف التأثير على مستوى النشاط الاقتصادي، بحيث تزيد الدولة الإنفاق في حالة الانكماش وتخفضه في حالة التضخم، فتحقق الموازنة عجزاً في حالة الكساد وفائضاً في حالة التضخم.

3- الدين العام (الاقتراض):

وهي الأموال التي تقترضها الدولة من المواطنين مقابل أسعار فوائد مرتفعة تكون في العادة أعلى من السعر السائد، أو من المصارف حيث تقترض

الدولة من البنوك التجارية، عن طريق دخول البنك المركزي كممثل للدولة إلى السوق المالي بائعاً للسندات الحكومية.

تاسعاً: السياسة المالية ودورها في الاقتصاد :The Role of Fiscal Policy

يمكن تلخيص دور السياسة المالية بما يلي:

1- **التأثير على الاستهلاك، من خلال النفقات العامة** والتي تعمل على تشجيع الاستهلاك بشكل مباشر أو غير مباشر، وكذلك الأمر بالنسبة للضرائب عندما تزيد الدولة نسبة الضرائب فهي تخفض الدخل المتاح لدى المستهلكين، والعكس في حال تخفيض الضرائب.

2- **التأثير على الاستثمار:** حيث يؤثر الإنفاق العام بشكل مباشر على الاستثمار، لأن الإنفاق العام يتكون من إنفاق استهلاكي أو استثماري، ولهذا فإن زيادة الإنفاق تؤدي إلى زيادة الاستثمار، وكذلك فإن الإنفاق العام يؤدي في الحقيقة إلى زيادة الدخل المتاح والذي يؤدي بدوره لزيادة الطلب على الإنتاج وهذا يؤدي حتماً إلى زيادة الاستثمار، من ناحية أخرى تعتبر الإيرادات العامة سواء كانت ضريبة أو غير ضريبية (الدين العام) نوع من الإدخار الإجباري الذي يحول الدخل من الاستهلاك إلى الإدخار، والإدخار يتحول بدوره إلى استثمار مباشر أو غير مباشر.

3- **التأثير على الأسعار:** حيث تلجأ الدولة في حالة التضخم إلى تقليل الإنفاق العام وزيادة الضرائب وهذا يؤدي إلى انخفاض الطلب الكلي وهذا بدوره يقلل الأسعار. أما في حالة الانكماش (الكساد) تقوم الدولة بتخفيض الضرائب مما يؤدي إلى زيادة الطلب (نتيجة لزيادة الدخل المتاح)، وهذا من شأنه أن يؤدي إلى ارتفاع الأسعار.

4- **التأثير على التوظيف:** حيث أن زيادة الطلب على عناصر الإنتاج يؤدي

إلى زيادة التوظف والاستخدام لعناصر الإنتاج، فيزيد الاستخدام والتشغيل للقوى العامة وبالتالي المساعدة في التخلص من مشكلة البطالة.

5- **التأثير على زيادة الدخل وإعادة توزيعه:** لأن الإنفاق الحكومي يعتبر بصورة أو بأخرى عملية خلق دخول جديدة لبعض فئات المجتمع، كما تقوم هذه السياسة بالتأثير على عملية إعادة توزيع الدخول من خلال الضرائب المفروضة على الفئات ذات الدخول المرتفعة، كما أن تقديم بعض السلع بصورة مجانية يعمل بصورة غير مباشرة على إعادة توزيع الدخل لصالح الفئات ذات الدخول المنخفضة.

عاشراً: محددات صياغة السياسة المالية:

من أجل إيجاد سياسة مالية ناجحة لا بد من وجود بعض المحددات مثل:

1- توفير مستوى إداري وتخطيطي كفؤ.

2- توفر الوعي الضريبي لدى الأفراد.

3- توفر السوق المالية.

4- توفر الجهاز المصرفي.

5- توفر النمو والتقدم في المؤسسات العامة.

الوحدة الحادية عشرة

النقود والبنوك Money and Banks

الوحدة الحادية عشرة
النقود والبنوك Money and Banks

النقود:

يسعى الإنسان في حياته اليومية إلى إشباع حاجاته المختلفة عن طريق استهلاكه ما ينتجه بنفسه وما ينتجه غيره من أفراد المجتمع من سلع وخدمات، وفي الماضي كان الإنسان يبادل ما يفيض من منتوجاته بما يحتاج إليه من منتجات الغير عن طريق المقايضة، حيث لم تكن النقود معروفة بصفتها الحالية، إلا أنه نظراً لما واجهه هذا النظام من صعوبات كصعوبة توافق الرغبات،وعدم قابلية بعض السلع للتجزئة، ظهرت وسيلة للتبادل وهي ما نسميها النقود.

تعريف النقود: - Definition of Money

يمكن تعريف النقود بأنها "تلك السلعة أو الشيء الذي يلقي قبولاً عاماً كوسيط للتبادل أو كوسيلة للتبادل أو كوسيلة للدفع" حيث كان هذا الوسيط في بداية الأمر يعد سلعة محددة تتميز بقبولها من الجميع في عملية المبادلة وكانت مثل هذه السلع تعتبر أول أشكال النقود والتي يمكن أن نسميها النقود السلعية،ولا بد من ملاحظة أن السلعة التي يتم اختيارها كنقود تختلف من مجتمع لآخر ولكنها تتفق في كونها سلعة هامة تتمتع بتقدير عام وبقيمة عالية من قبل أفراد المجتمع ومن الأمثلة على النقود التي تم اختيارها ولاقت قبولاً من أفراد المجتمع: الأرز، القمح، والبذور، الملح، الماشية...إلخ. ثم سرعان ما تخلت تلك

المجتمعات عن هذه الأنواع من النقود نظراً للصعوبات التي واجهتها كما أشرنا سابقاً.

فتخلت عن السلع الاستهلاكية كنقود وتحولت إلى أنواع أخرى مثل الأصداف والقواقع البحرية والحجارة النادرة، ثم استخدموا النقود المصنوعة من المعادن من النحاس والحديد ثم الذهب والفضة، وهكذا استمر التطور في استخدام النقود إلى أن وصلت إلى وضعها الحالي.

صفات النقود:

إن ما يمكن اتخاذه كنقود يعتمد على الموارد المتاحة إضافة إلى توفر بعض الصفات الهامة حتى تقوم بدورها كوسيط يتمتع بصفات جيدة، ومن أهم هذه الصفات : -

1. أن تتمتع النقود بصفة القبول من جميع أفراد المجتمع.
2. أن تصنع النقود من مواد غير مكلفة للمجتمع، حتى لا يكون هدر للموارد.
3. أن تصنع النقود من مواد سهلة النقل أي خفيفة الوزن وصغيرة الحجم.
4. أن تصنع النقود من مواد معمرة وتتحمل التلف نظراً لكثرة التداول.
5. أن تكون النقود متماثلة وقابلة للتجزئة إلى وحدات صغيرة القيمة تتناسب مع عمليات البيع والشراء المختلفة.
6. أن تتمتع النقود بثبات نسبي في قيمتها أي لا تتغير قوتها الشرائية من حين لآخر بشكل كبير.
7. يجب أن تصنع النقود من مواد صعبة التزييف.

وظائف النقود: - Functions of Money

تتلخص أهم وظائف النقود في الآتي:-

1. النقود وسيط للمبادلة : Medium Of Exchange

لكي تقوم النقود بدورها كوسيط للتبادل فإنه يجب أن تقبل على أساسا أنها وسيلة للدفع لكل المبادلات التي تتم في المجتمع ، فالنقود كوسيط للتبادل تمكن الأفراد من أن يتبادلوا بسهولة وحرية إنتاجهم بإنتاج الآخرين.

2. النقود كمعيار للقيمة : Standard of value

وتأتي هذه الوظيفة من مهمة قيام النقود بقياس قيمة الأشياء المختلفة، أي أن النقود هي الأداة التي يمكن بواسطتها التعبير عن قيم السلع والخدمات، فهي تمكن الأفراد من مقارنة القيم النسبية للسلع المختلفة في الاقتصاد.

3. النقود كمخزن للقيم : store of value

من العيوب السابقة في النقود السلعية عدم تخزينها لفترة طويلة بسبب قابليتها للتلف/ أما النقود الحالية (الورقية، المعدنية) فيمكن الاحتفاظ بها لفترة طويلة إلى أن يتم إنفاقها في المستقبل. ولا شك أن ذلك يتطلب عدم انخفاض قيمتها أي الاحتفاظ بقيمتها الأصلية .

أهمية النقود:

تلعب النقود دوراً هاماً في تقدم النظام الاقتصادي نلحظه في الآتي: -

1. لا يستطيع النظام الاقتصادي العمل بكفاءة في ظل غياب النقود.
2. تتطلب عمليات الإنتاج الواسع النطاق وجود وسيط للتبادل وهو النقود.
3. أصبحت عملية الإنتاج والتوزيع أكثر سهولة في ظل النقود.

عرض النقود: - Money Supply

ليس هناك اتفاق ين الاقتصاديين على ما يمكن إدخاله ضمن عرض النقود وما لا يمكن إدخاله. وإذا ما عرفنا النقود على أنها تقوم بالوظائف الثلاثة السابقة فإن عرض النقود يجب أن يشمل العملة المتداولة والودائع تحت الطلب.

حيث تشمل العملة المتداولة النقود الورقية والنقود المعدنية، أما الودائع تحت الطلب فهي عبارة عن الحسابات الجارية في المصارف التجارية التي يمكن تحويلها إلى نقود سائلة عن الطلب، وهذا هو المفهوم الضيق للنقود حيث يشمل عرض النقد طبقاً لهذا المفهوم النقود المتداولة في أيدي الأفراد (خارج المصارف) والودائع تحت الطلب.

أما التعريف لثاني لعرض النقود فيتكون من الودائع تحت الطلب والعملة المتداولة خارج المصارف والودائع لأجل في المصارف التجارية، حيث تشمل الودائع لأجل حسابات الادخار.

الطلب على النقود: - Demand for Money

يقوم الأفراد بطلب النقود لأسباب ثلاثة:

1- **دافع المعاملات:** أي من أجل استخدامها وفي شراء ما يحتاجه الإنسان من سلع وخدمات في حياته اليومية .

2. **دافع الاحتياط:** أي من أجل استخدامها في الحالات الطارئة والأحداث المفاجئة التي يتعرض لها الإنسان والتي تتطلب وجود سيولة لمواجهة تلك الأحداث.

3- **دافع المضاربة:** أي الاحتفاظ بالنقود للاستفادة من الفرص الناجمة عن تطورات السوق بهدف تحقيق الربح.

البنوك: Banks

دار **اليـــازوري** العلميـــة

البنك هو عبارة عن مؤسسة تتعامل بالنقود، حيث تقوم البنوك عادة بتلقي الأموال الفائضة من المودعين وتقوم بإقراضها إلى من يحتاجها من أجل تمويل المشروعات المختلفة.

أنواع البنوك:

لقد نشأت أنواع مختلفة من البنوك كنتيجة لتطور الحياة الاقتصادية منها:

-

1. البنوك التجارية وهي متخصصة في تمويل التجارة الداخلية واستقبلا الودائع وتقديم القروض والعمل على خصم الأوراق التجارية .
2. البنوك الصناعية وتتخصص في تمويل المشروعات الصناعية للمساهمة في رفع مستوى القطاع الصناعي.
3. البنوك الزراعية وهي متخصصة بتقديم القروض طويلة وقصيرة الأجل من أجل تمويل العمليات الزراعية بأنواعها المختلفة.
4. البنوك المتخصصة بشراء وبيع العملات الصعبة .
5. بنوك الادخار والاستثمار العقارية وتقوم بتقديم العروض المتعلقة بالإسكان كما أنها تقبل الودائع الادخارية لخدمة الهدف العقاري.
6. البنوك المركزية وهي الأهم بين جميع الأنواع السابقة الذكر حيث تمارس إصدار العملة كما تراقب سير ونشاط البنوك الأخرى.

وظائف البنوك التجارية:

للبنوك التجارية وظائف متعددة منها: -

1- **قبول الودائع من الأفراد،** حيث يستقبل هذه الأموال ويقوم بحفظها لديه تحت حساب يفتح لكل مودع، والإيداعات نوعان، ودائع تحت الطلب،

(حسابات جارية) (ودائع لأجل) وتتعامل البنوك عادة بالعملة الورقية أو الصكوك ولا يدفع أية فائدة على الحسابات الجارية في حين يدفعها على الودائع لأجل(الادخارية).

2- **منح القروض:** حيث تقوم البنوك في العديد من الحالات بإقراض رجال الأعمال والأفراد مبالغ معينة لأغراض استثمارية وأخرى، وتتقسم إلى قسمين: قصيرة الأجل وطويلة الأجل وفقاً لطبيعة القرض، ويحصل البنك على فائدة نظير هذه القروض، وتسمى عملية منح القروض من قبل البنوك بعملية خلق النقود أو الودائع.

3- **خصم الأوراق التجارية:** وتعنى الإقراض لفترة قصيرة حيث يقدم التاجر عادة على الحصول على ديونه عن طريق سحب كمبيالة على المدين وخصمها لدى المصرف فيحصل بذلك على نقوده المستحقة له مقابل خصم معين يقابل الفائدة أو عمولة للبنك، وهذه الكمبيالات تكون لمدة ثلاثة أشهر وعندما يحين وموعد استحقاقها يحصل البنك على القيمة الاسمية للكمبيالة.

تلك هي أهم الوظائف التي تمارسها لبنوك التجارية وهناك بعض الوظائف الثانوية مثل تأجير خزائن للعملاء لحفظ المجوهرات الأوراق ذات القيمة واستبدال العملات الأجنبية والوطنية والتعامل بالأوراق المالية .... ونحو ذلك .

البنك المركزي: - Central Bank

من المعلوم أن كل دولة مستقلة ذات سيادة لها مصرفها المركزي الخاص بها والذي يهدف إلى حماية الاستقرار المالي للبلد، فهو يعمل على مراقبة والسيطرة على عرض النقود لتجنيب الدولة التقلبات الدورية والمحافظة على القوة الشرائية للعملة المحلية وضبط التعامل مع الخارج وبهذا لا يهدف البنك

المركزي إلى الربح من حيث المبدأ كما هو الحال بالنسبة للبنوك التجارية وما يحصل عليه من أرباح نظير معاملاته ليس إلا هدفاً ثانوياً ، ولذا نجد أن البنك المركزي لا يقف متفرجاً عندما يحدث خلل ما، وإنما يبادر إلى اتخاذ الإجراءات المناسبة لإصلاح هذه الخلل، مستنداً إلى ما يتمتع به من صلاحيات قانونية تميزه عن باقي البنوك الأخرى لأنه وحده الذي يملك حق إصدار الأوراق النقدية ويعمل كبنك الدولة وهو المسيطر على باقي البنوك .

وظائف البنك المركزي:

يقوم البنك المركزي بالوظائف التالية : -

1- **إصدار الأوراق النقدية** : حيث ينفرد بهذه المهمة دون بقية البنوك بالقدر الذي يتفق والسياسة العامة للدولة فيقوم بوضع خطة الإصدار وحجم النقد والمتداول ويشرف على التنفيذ إضافة إلى ما يتمتع به من صلاحية في السيطرة على البنوك الأخرى في مسألة التوسع في الائتمان.

2- **الاحتفاظ بحسابات الدولة (بنك الدولة):** حيث تقوم البنوك المركزية بالاحتفاظ بحسابات الدولة لديها وتنظيم القروض التي تصدرها وتنظيم المدفوعات الدولية وإدارة النقد الأجنبي وتنظيم سعر الصرف كما يقوم بتقديم القروض للدولة.

3- **بنك البنوك:** ويسمى بنك البنوك لأنه يتعامل فقط مع البنوك الأخرى في الدولة ومع الدولة نفسها، حيث تحتفظ البنوك بنسبة من ودائعها لديه كما يقوم البنك المركزي بإقراض البنوك الأخرى على أن يقوم بإعادة خصم الأوراق التجارية التي يمتلكها، ويعتبر البنك المركزي أداة فعالة للسياسة النقدية التي تمارسها الدولة حيث يتحكم بكمية النقود وبسعر الفائدة. وهكذا يصبح البنك المركزي أداة ضبط لكل ما قد يصيب الاقتصاد من تقلبات.

الوحدة الثانية عشرة

التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية

الوحدة الثانية عشرة
التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية

التجارة الخارجية International Trade

أصبحت تتسم إقتصادات معظم الدول بأنها مفتوحة، فهي تستورد وتصدر سلعاً وخدمات ، والعالم المعاصر وما يتصف به من سهولة في الاتصال والتنقل، جعل الدول أكثر ارتباطاً فيما بينها عما كانت عليه في الماضي، حيث تزايدت أهمية التجارة الخارجية نتيجة لتطور نظم المعلومات والاتصالات العلاقات الدولية. وتنبع أهمية التجارة الدولية أو التبادل الدولي من مبدأ ندرة الموارد حيث لا توجد دولة تمتلك كل الموارد بالوفرة اللازمة لإنتاج كل السلع والخدمات لسد حاجة الأفراد. وحتى على فرض وجود مثل هذه الدولة سنلاحظ أن التخصصية والتجارة الدولية سيؤديان إلى المساهمة في رفع مستوى رفاهية الأفراد.

ونقصد بالتخصصية والتي هي أول مبدأ من مبادئ التجارة الدولية، أن تقوم دولة معينة بالتركيز وتخصيص الموارد المتاحة لديها لإنتاج صناعة أو زراعة معينة والمتاجرة بالوفرة الحاصلة من تلك السلعة مع دولة أخرى قامت بإنتاج سلعة أخرى تحتاجه الدولة الأولى، ومن ثم تقوم الدولتان بتناول السلع.

أما أسباب قيام التبادل التجاري يمكن تلخيصها فيما يلي:-

أ - اختلاف ظروف الإنتاج، فبعض المناطق تصلح لزراعة القهوة مثلاً، فعليها التركيز على إنتاج هذه السلع ومبادلتها ببعض السلع التي لا تنتجها كالنفط أو القطن.

ب - انخفاض تكاليف الإنتاج حيث يعتبر تفاوت تكاليف الإنتاج للسلع

والخدمات بين الدول دافعاً للتجارة بينها وخاصة في الدول التي تتمتع بمزايا أو اقتصاديات الحجم الكبير الذي يؤدي إلى تناقض كلفة إنتاج الوحدة الواحدة.

ج ـ اختلاف الميول والأذواق، وهو السبب الثالث لقيام التجارة ، وحتى إذا افترضنا أن ظروف الإنتاج متماثلة في كافة الدول، فإنها قد تدخل في تجارة مع بعضها إذا كانت أذواقها بالنسبة للسلع مختلفة.

مبدأ الميزة النسبة في التجارة: The law of Comparative Advantage

لقد أشار العالم الاقتصادي (ديفد ريكاردو) إلى مبدأ الميزة النسبية عام 1817، حيث بيّن أن التجارة الدولية تقوم على أساس الاختلافات الموجودة بين الدول في التكاليف النسبية، بمعنى أن الدولة تمتلك ميزة نسبية في إنتاج سلعة معينة إذا كانت تكلفة إنتاجها في تلك الدولة أقل تكلفة إنتاج نفس السلعة في الدول الأخرى، أي أن الدولة الأولى أكثر فعالية من الدولة الثانية في إنتاج تلك السلعة، حيث عبّر عن التكلفة بما يسمى "بتكلفة الفرصة البديلة" أو "الضائعة" أي التكلفة التي يتحملها المجتمع أو يضحي بها في سبيل إنتاج سلعة أخرى.

ولتوضيح هذه النظرية بشكل أدق نسوق المثال التالي: ـ

نفترض وجود دولتين (A,B)، تنتجان سلعتين مختلفتين، القمح والنفط ونفترض أن قيمة السلعة تتحدد بمقدار كمية العمل اللازمة لإنتاجها, والجدول التالي يوضح ظروف هاتين الدولتين قبل قيام التجارة بينهما.

	A	B
القمح (وحدة)	12	10
الزيت (وحدة)	6	1

لنفترض أيضا أنه نتيجة لاستخدام عامل واحد في كل من الدولتين لإنتاج أي من السلعتين سيقوم بإنتاج الكميات الموضحة في الجدول أعلاه والذي يمثل الإنتاجية

الأسبوعية لعامل واحد. فنلاحظ أن الدولة (A) تنتج كلا من السلعتين بكميات أكبر من الدولة (B) بمعنى أن العامل في الدولة (A) أنتج (12) وحدة من القمح في الأسبوع بينما نظيره في الدولة (B) أنتج (10) وحدات من القمح فقط، كذلك بالنسبة للزيت، فالعامل في الدول(A) ينتج (6) وحدات بينما ينتج نظيره في الدولة (B) وحدة واحدة ، بناءا على مبدأ الميزة النسبية نقول بأنه لإنتاج وحدة واحدة من الزيت في الدولة (A) نضحي بوحدتين من القمح حيث نسبة الإنتاج في الدولة (A) هي (12:6)، بينما في الدولة (B) لإنتاج وحدة واحدة من الزيت وجب التضحية بـ (10) وحدات من القمح، وبناءا عليه نلاحظ أن تكلفة الإنتاج للزيت كانت أقل في الدولة(A) منها في(B) وبالمقابل فإن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القمح في الدولة (A) وهي (1:2) وحدة من الزيت، بينما في الدولة (B) تطلب الأمر التضحية بما قيمته (1:10) من القهوة بمعنى أن تكلفة إنتاج القمح كانت في (B) أقل منها في (A) ، إذا للدولة(B) ميزة نسبية في إنتاج القمح وعليها التخصص في هذا المحصول وتصديره إلى (A).

التنمية الاقتصادية:

اتجه الفكر الاقتصادي عقب الحرب العالمية الثانية إلى ما يسمى بنماذج النمو، وهي النماذج التي تبحث عن ظروف وشرط تحقيق النمو المرغوب فيه، ولعل نماذج هارود دومار وهيكس من الأمثلة على ذلك . كما بدأ الاهتمام بمشاكل التخلف والتنمية الاقتصادية في الدول النامية، ومن ثم بدأت الحاجة تظهر لإمكانية تطبيق هذه النماذج لمواجهة مشاكل التخطيط والتنمية في هذه الدول. وسنحاول في هذا الموضوع التطرق إلى مفهوم النمو والتنمية ومعاييرها ومحدداتها: ـ

مفهوم النمو الاقتصادي: Economic Growth

هو عبارة عن الزيادة في الناتج القومي الإجمالي الحقيقي أو الناتج المحلي الإجمالي بين فترتين، أو هو ارتفاع معدل الدخل الفردي، والذي هو عبارة عن الناتج القومي الحقيقي مقسوما على عدد السكان .

والتعريف الأول هو الأقرب للواقع لأنـه يقيس معدل النمو فـي الاقتصـاد عبـر الزمن أما الثاني فيشير على متوسط النمو الحقيقي للفرد في دولة ما.

والواقـع أن بعـض الـدول حققـت معـدلات نمـو مرتفعـة إلا أن التعـداد الهائـل للسكان فيها قلل من معدل الدخل الفردي.

مفهوم التنمية الاقتصادية Economic Development

ويقصد بها الزيادة المستمرة في متوسط الدخل الفردي الحقيقي خلال فترة زمنية معينة، ومعدل الزيادة هذا يقيس سرعة التنمية في مجتمع معين، وعن طريق هذا المعدل ـ معدل النمو ـ يمكن أن تجري المقارنة بين الدول المتخلفة فعلى سبيل المثال وبكل بساطة إذا كان معدل النمو في الدولة (X) 5% ومعدل النمو في الدول (y) 3% فيمكن القول أن معدل النمو في الدولة (X) أعلى من معدل النمو في الدولة (y) أي بمعنى أخر فأن الدخل الفردي الحقيقي في الدول (X) يتزايد بنسبة أعلى من الدخل الفردي الحقيقي في الدولة (y).

وكما أشرنا سابقاً وإذا ما أخذنا متوسط الدخل الفردي الحقيقي كمقياس فإن العالم ـ بعد الحرب العالمية الثانية ـ أصبح يقسم إلى قسمين :

الدولة المتقدمة اقتصاديا والدولة المتخلفة اقتصاديا (الدول النامية) وهنا أخذنا فقط بمتوسط الدخل الفردي الحقيقي كمقياس للتخلف أو التقدم الاقتصادي إلا أن هذه المقياس تكتنفه بعض العيوب والتي تكمن في مدى دقته كمعيار للتخلف والمشاكل المعقدة التي تصاحب طرق قياس هذا المعيار، إضافة إلى عيوب أخرى.

معايير التنمية:

ويقصد بها الأسس التي نقيس من خلالها مدى تحقيق التنمية لأهدافها، وهناك نوعان من هذه المعايير:

(1) **المعايير الاجتماعية:** وتشمل أثر عملية التنمية على حياة الفرد مثل انخفاض معدل الوفاة، تحسن الوضع الصحي، وتوفر الحاجات الأساسية .

(2) **المعايير الاقتصادية:** وتشمل المتغيرات الاقتصادية التي تؤثر على حياة الفرد مثل زيادة الإنتاجية وارتفاع معدلات الدخل القومي ومعدل الدخل الفردي والذي يعتبر من أهم المعايير في قياس التنمية .

نظريات التنمية الاقتصادية : -

(1) نظرية الدفعة القوية والنمو المتوازن:

تنص هذه النظرية على أن الدول النامية تدور في حلقة مفرغة من ناحية العرض والطلب على رأس المال، فمن ناحية العرض نجد أن انخفاض المقدرة على الادخار في هذه الدول يعود بالأساس إلى انخفاض مستوى الدخل الفردي الحقيقي، والناجم عن انخفاض الإنتاجية.

ومن ناحية الطلب يعود لانخفاض حوافز الاستثمار نظراً لانخفاض القوة الشرائية لدى الأفراد في تلك الدول، وسبب ذلك ناجم من انخفاض الإنتاجية وبالتالي يؤدي إلى نقص راس المال المستخدم في الإنتاج والذي يؤدي حتماً إلى انخفاض حوافز الاستثمار وللخروج من هذه الحلقة المفرغة أكد العالم الاقتصادي (روزنستان) على مبدأ أساسي وهو ضرورة توافر رؤوس الأموال الضخمة التي تستثمر في إنشاء قاعدة صناعية ومشروعات عامة، وتقوم الدولة بالإشراف عليها من أجل المساهمة في تحقيق نمو أعلى والذي يدفع الأفراد للمساهمة فيه عن طريق إنشاء مشروعات اقتصادية وصناعية أخرى.

إلا أن هذه النظرية واجهت عدة انتقادات من أهمها : أن تطبيق هذه النظرية يحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة ومعرفة فنية يندر توافرها في العديد من الدول النامية، إضافة إلى عدم توفر الكادر الإداري المدرب القادر على تنفيذ مثل هذه النظرية، ومن نقاط الضعف في هذه النظرية أيضاً أنها تركز على مشكلة الطلب على رأس المال وتفترض وفرة عرض راس المال.

(2) نظرية النمو غير المتوازن : -

يقول العالم (هيرشمان) وهو أحد روّاد هذه النظرية أنه ولكي تستطيع الدول النامية التخلص من الحلقات المفرغة وتكسيرها لا بد من اتباع أسلوب التنمية غير المتوازن، بمعنى أنه ليس بالضرورة أن تنمو جميع القطاعات الاقتصادية بنفس المعدل وإنما يمكن التركيز على بعض القطاعات الأساسية التي ترفد بقية القطاعات الأخرى وتكون بمثابة حلقة الارتكاز التي تقوم عليها التنمية الاقتصادية، كالتوسع في إنتاج بعض الصناعات والذي يؤدي إلى التوسع في الاستثمارات وبالتالي زيادة مستوى دخل أفراد جدد يؤدي إلى زيادة الطلب وهكذا في حلقات متتالية تؤدي في النهاية إلى إحداث تنمية اقتصادية.

خصائص الدول النامية:

ذكرنا فيما سبق أن اصطلاح الدول النامية يطلق على تلك الدول التي تتميز بالانخفاض النسبي في دخل الفرد الحقيقي، وهذه الدول بصفة عامة توصف بالخصائص التالية:

أ ـ انخفاض مستوى الدخل الفردي الحقيقي والذي يعكس انخفاض المستوى المعيشي للأفراد.

ب ـ ارتفاع معدل النمو السكاني.

ج ـ ارتفاع نسبة اليد العاملة في الزراعة.

د ـ ارتفاع نسبة الأمية وبدائية طرق الإنتاج.

هـ ـ ارتفاع نسبة البطالة المقنعة،وندرة العمالة الماهرة .

و ـ انخفاض مستوى إنتاجية الفرد.

ز ـ التبعية الخارجية وارتفاع مستوى المديونية .

والواقع أن هذه الخصائص أو المشاكل يعطي فقط مؤشراً وليست موجودة بالضرورة في كل الدول النامية بمعنى أنه لا توجد كل هذه الخصائص في دول معينة بينما لا توجد كلها في دول أخرى.

المراجع

- هند مشعل عودة وآخرون - الأساس في الاقتصاد- الأهلية للنشر والتوزيع، عمان 2004.
- خضر عبد المجيد عقل وآخرون - مبادئ علم الاقتصاد - دار الأمل للنشر والتوزيع- عمان 2002.
- طاهر حيدر جردان - مبادئ الاقتصاد - دار المستقبل للنشر والتوزيع - 1997.
- برعي ، محمد خليل- مبادئ الاقتصاد - القاهرة، مكتبة تحفة الشرق، 1985.
- حسنين - حسن كمال - مصطفى كرم محمد، عبد الفتاح بحرية- أصول علم الاقتصاد.
- شيحة، مصطفى رشدي - علم الاقتصاد من خلال التحليل الجزئي - بيروت، الدار الجامعية، 1985.
- عفر، محمد عبد المنعم - الاقتصاد الكلي- مكة المكرمة - جامعة أم القرى - دار البيان العربي 1985.
- د. أحمد الرفاعي و د. خالد الوزني - مبادئ الاقتصاد الكلي، عمان 1997.
- د. بسام أبو خضير وآخرون- مدخل إلى علم الاقتصاد- دار الكندي للنشر والتوزيع - إربد 1989.

- د. أبو القاسم الطيولي وآخرون- الجماهيرية للنشر والتوزيع - ليبيا- الطبعة الثامنة 1989.

- د. طارق الحاج- تحليل الاقتصاد الجزئي- دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة- عمان 2003.

- د. أبو القاسم الطبولي - مبادئ الاقتصاد التحليلي الكلي - منشورات الجامعة المفتوحة- طرابلس 1991.

- د. محمد رياض رشيد ود. عامر الفيتوري- مبادئ علم الاقتصاد- منشورات ELGA 1995.

- د. أحمد الحاج العوران - الاقتصاد الجزئي أساسيات ومبادئ ومفاهيم، منشورات عمادة البحث العلمي- الجامعة الأردنية 1990.

- فتحي صالح أبو سدرة- مبادئ الاقتصاد- جامعة قاريونس- بنغازي- الطبعة الثانية 1998.

- Begg, D., Fisher, S. Dornbusch, R.: Economics. McGraw- Hill Company, London, 1988.

- Reynolds, R: Microeconomics, Analysis and Policy. Richard D. Irvin, Inc. 1985.

- Kinti, A., Pournaki, E: Principles of Economics. Spilias Press, Athena, 1996.

- Kottl. G.: Principles of Political Economy,. Egnatia press, Athena, 1991.

- Georgopoulous, Th.: Microeconomic Theory. Papazisi Press, Athena, 1988.

- Kintis. A, Povrnarakis, E. Principles of Economics. Spilias Press, Athena 1996.

- Marmatki. G: Economic Theory. Paratiritis Press, Thessaloniki 1994.

- Khotitian. N: Macro economics. Paratiritis Press, Thessaloniki 1995.